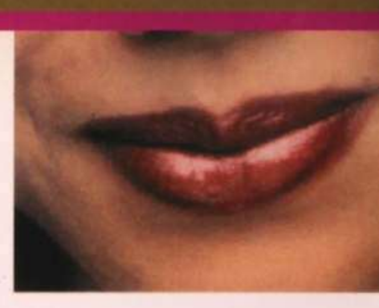


مداواة متلازمة
داء إرضاء الآخرين

داء إرضاء الآخرين

د. هاريت بي. برايكر

من المؤلفة الأكثر رواجاً لكتاب نمط المرأة المتميزة





داء إرضاء الآخرين


بسم الله الرحمن الرحيم
أهم جروبات علي تليجرام
باحثون
هنا سور الأزبكية
غواص في بحر الكتب

داء إرضاء الآخرين

مداواة متلازمة داء إرضاء الآخرين

د. هاريت بي. برايكر

من المؤلفة الأكثر رواجاً لكتاب نمط المرأة المتميزة



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
— not just a Bookstore ليست مجرد مكتبة

المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠
شارع الامير عبدالله	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٦٤٥٨٠٢
شارع عقبة بن نافع	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٢٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الاحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى – تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي – شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلاتنا على :
jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع
الطبعة الأولى ٢٠٠٥

The Disease to Please

Curing the People-Pleasing Syndrome



Harriet B. Braiker, Ph.D.





Origi
All r

Ara
Co
N
ar

إلى ذكرى حبيبي أبي وأمي وإلى أماندا،
طفلتي المدللة التي وهبها الله لي.

وإلى

ستيفن لما أولاني من حب ورعاية
آمل لو أنني حظيت برضائكم جميعاً



المحتويات

القسم الثالث: مشاعر إرضاء الناس ١٢٧

خطة الواحد والعشرين يوماً لعلاج مرض الإرضاء


مكتبة الملك فهد الوطنية
الرياض
١٤١٠

تمهيد

في يوليو عام ١٩٩٩ حللت ضيفة على "أوبرا" في برنامج لها لمناقشة "داء إرضاء الآخرين" وقد أخبرت أوبرا مشاهديها أن هذا الداء "متلازمة إرضاء الآخرين" يمثل مشكلة بالغة الأهمية على المستوى الشخصي، وأنها ظلت في حال سعي دءوب لزمن طويل كي تتغلب على هذا الداء، وأنها تظن أن الكثيرات من النساء والرجال أيضاً مبتليات بالعبء الجاثم على صدورهن نتيجة حرصهن على إرضاء الآخرين على حساب صحتهن وسعادتهن.

وقد بدأ اهتمامي بالعمل في هذا المجال منذ سنوات عديدة عندما كنت أمارس العمل كأخصائية علاج نفسي إكلينيكي لما يربو على خمسة وعشرين عاماً، وطوال هذه الفترة مارست علاج المئات من الرجال والنساء المبتلين بداء إرضاء الآخرين، الذين أدى اضطرارهم إلى تقديم احتياجات الآخرين على احتياجاتهم الخاصة، وعجزهم على الرفض وقول "لا" وسعيهم إلى نيل استحسان الآخرين بلا طائل، ومحاولة إسعاد كل من سواهم، إلى إفساد حياتهم عليهم.

لقد ألقى كتابي الأول "نمط المرأة المتميز: كيف تتغلبين على ضغوط كونك كل شيء بالنسبة للآخرين" قدراً من الضوء على داء إرضاء الآخرين على اعتبار أنه سبب جوهري للمشاكل التي تثقل كاهل المرأة بالضغوط، ومنذ ذلك الحين، وضعت كتباً أخرى وعدة مقالات حول موضوعات ذات صلة بهذه المشكلة.

غير أن الدافع الذي قادني إلى اتخاذ القرار بتصنيف هذا الكتاب إنما يعود بصورة مباشرة إلى أوبرا وينفري، التي التفتت إليّ مرتين أثناء التسجيل للبرنامج قائلة: "هاريت" ينبغي أن يكون هذا موضوع كتابك القادم. وإنني لممتنة لاقتراح أوبرا ولتشجيعها لي على وضع هذا الكتاب.

على أن داء إرضاء الآخرين لا يقصد به المتلطفون الذين يتصادف مرة أو مرتين أن يتجاوزوا حدود العقل في محاولاتهم إسعاد الآخرين، بل إن هذا الداء في واقع الأمر، داء نفسي منهك لقوى المرء ويؤدي إلى نتائج خطيرة، مداها يتعدى إلى نطاق واسع.

ويواكب إصدار هذا الكتاب، بدئي في إنشاء موقع على الإنترنت www.diseasetoplease.com والذي سوف يقدم المزيد من المعلومات، ويساعد على التوصل إلى مجموعات الدعم والتي تعمل في هذا المجال في الجمعيات المحلية، ويسهل عملية توجيه الرسائل وطرح الأسئلة التي يمكن إثارتها وتقديم أجوبة لها، وما يفوق ذلك كثيراً، فلتقم بزيارة الموقع، ولتنضم إلى أولئك الذين تعافوا من داء إرضاء الآخرين، وكذلك أولئك الذين يجاهدون من أجل الشفاء من هذا الداء.

وآمل أن تتصل بي من خلال الموقع على الإنترنت، كي تطرح علي الأسئلة التي ربما تحيرك وتشركني في تجاربك مع داء إرضاء الآخرين، ولتبلغني بمدى جدوى البرنامج معك.

إن الهدف من وضع هذا الكتاب هو تقديم يد المساعدة، وإن الأمل ليحدوني بشدة في أن يُجدي في تحقيق هذا الهدف.

دكتور هاريت بي. برايكر

لوس أنجلوس/كاليفورنيا

شكر وتقدير

لقد ظللت أعمل في عيادتي النفسية على مدار السنوات الخمس والعشرين الماضية، وكان مرضاي مصدراً دائماً لي للمعرفة والإلهام، وقد ساعدني العديد من الرجال والنساء الذين قمت بعلاجهم على زيادة فهمي وإدراكي لمقدار العبء الذي تلحقه هذه المشكلة بصحة من يعانون منها وبعلاقاتهم وصلاح حياتهم، وكان أن أكد لي مرضاي اعتقادي العميق بأنه بشيء من الجهد المركز والرغبة في التغيير، يستطيع المرء التغلب على هذا المعوق وغيره من المعوقات الكثيرة التي تقف في طريق سعادته.

وتعتمد دراسات الحالة الواردة في هذا الكتاب على القصص الإكلينيكية التي استمعت إليها من أناس حظيت بميزة القيام بعلاجهم، ومن الطبيعي أنه قد حدث تغيير في الأسماء، وذلك حفاظاً على أسرارهم، وإنني لعلى يقين من أن هذا الكتاب قد أثرى بلونه وعمقه الذي لم يكتسبه إلا من قصصه النابعة من واقع الحياة.

وإنني لأريد أيضاً أن أشكر مرضاي على ما وفروه لي من وقت لتأليف هذا الكتاب، كما أود التعبير عن امتناني العميق لمساعدتي الشخصية و"ذراعي الأيمن" سونيا سيمونز، وإنني لأقدر لها ولاءها والتزامها وروح دعابتها ودعمها المعنوي المستمر.

وأخص بتقديري ما زودتني به أوبرا من مداخلات، وما قدمته لي من دعم عندما ظهرت في برنامجها الذي تناول داء إرضاء الآخرين، وكان أول بث هذا البرنامج في يوليو من عام ١٩٩٩، وكان له فضل توفير الدافع لوضع هذا الكتاب.

كما أود أن أتقدم بالشكر إلى محررتي الأولى في دار ماكجروهيل "بتسي براون" التي شاهدت برنامج أوبرا، والذي تناول داء إرضاء الآخرين، ورأت احتياج الكثيرين

للمساعدة على التغلب على هذه المشكلة، إنني ممتنة لها ولدار ماكجروهيل للفرصة التي وفرتاها لي لتقديم المساعدة بوضع هذا الكتاب.

كما كان من حسن حظي أن سنحت لي فرصة العمل مع "كولوديا ريمير بوتوت" فقد كان حماسها وذكاؤها المتقد وجهودها الهائلة في كتابة المخطوطات محل تقدير عظيم مني.

ولا أنسى كذلك أن أتقدم بالشكر إلى وكيلة أعمالي "أليس مارتل" على تشجيعها لي وما منحتني من وقتها وحكمة مشورتها.

وأخيراً، وليس آخراً أتقدم بالشكر إلى أسرتي لما أسبغت علي من حب وتقدير. إن زوجي ستيفن هو رئيس التحرير في المنزل، والذي يقدم لي التوجيه، كما أنه يمثل لي حب عمري، لقد أفاض علي بتوجيهاته وحكمته وروح دعابته وقوته التي دفعتني إلى مواصلة طريقي. وطفلتي الصغيرة أماندا أعز صديقاتي، التي كانت تدلك لي ظهري المتعب بسبب الجلوس الطويل على الكتاب، بل وتداوي روحي التي كان ينتابها السقم أحياناً بسبب العمل المضني الذي يستلزمه وضع كتاب كهذا.

وفي النهاية، أشكر براندي، مريضي المبتلى بداء إرضاء الآخرين الذي كان موضع الدراسة الأساسي، والذي ظل يمنحني الثقة والشجاعة على المضي في الكتابة.

مقدمة: دليل القارئ إلى الاستفادة المثلى من هذا الكتاب

يقوم هذا الكتاب على خطوات بسيطة، ومن خلال المضي فيه خطوة فأخرى ستتخلص من داء السعي وراء إرضاء الآخرين، وإليك طريقة البدء:

أولاً: أنت لست مضطراً إلى قراءة الكتاب من أوله إلى آخره كي تستفيد منه، فإن كنت على شاكلة من أعرف من المبتلين بداء إرضاء الآخرين، فربما تكون مشغولاً تماماً حتى لا تكاد تجد وقتاً حالياً للانتهاء من قراءة الكتاب، ولذا، فقد راعيت عند وضع هذا الكتاب ظروفك والأمور المطلوبة منك والتي لا يكاد يسعها وقتك.

عليك بقراءة الفصل الأول، ثم لتحاول الإجابة على اختبار: "هل أنت مصاب بداء إرضاء الآخرين؟" هذا الاختبار سوف يساعدك على تحديد الأسباب الأساسية لظهور أعراض هذا الداء لديك، وبالتالي، سيحدد إلى أي صنف أو مجموعة تنتمي، كما سيكشف على وجه التحديد ما إذا كانت نواحي إرضاء الآخرين بك تتركز أساساً في سلوكيات قهرية أو لا إرادية، أو في طريقة تفكير خاطئة، أو في محاولة تجنب مشاعر سلبية (والأرجح أن تكون متأثراً بالنواحي الثلاثة معاً، وهذا شأن معظم المبتلين بهذا الداء، لكن ربما يكون هناك نمط طاغٍ على الآخرين).

وعندما تتعرف على نمطك، فإن كنت لا تجد الوقت حالياً لقراءة الكتاب ككل، يمكنك أن تعمد مباشرة إلى الجزء المتعلق بالنمط الذي يمتلك: الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين، أو العادات الخاصة بإرضاء الآخرين، أو المشاعر المرتبطة بإرضائهم، وبعدها، وعندما تكون مستعداً فلعلك تشرع مباشرة في خطة العمل ذات الواحد

والعشرين يوماً للشفاء من داء إرضاء الآخرين، والمنهج الأكثر فعالية لتطبيق خطة العمل هذه يتمثل في البدء من اليوم الأول والمضي يوماً فآخر على مدار الأسابيع الثلاثة التالية من خطة العمل، ولتتذكر : إياك والعجلة، عليك بالخطى الوئيدة.

ويفضل لقراءة هذا الكتاب أن يكون في يدك قلم تظليل، وذلك لتحديد الأجزاء والقصص والسطور والعبارات التي تصيب بيت القصيد، والتي ربما يكون لها معنىً خاصاً بك، ولا تتحرج من الكتابة على نسخة الكتاب التي بين يديك، ويمكنك إضافة ما يتبادر إلى ذهنك من أفكار خاصة بك، وخواطر مصدقة لما تشير إليه السطور. أبقِ الكتاب بجانبك ليسري عنك ويرشدك، وتحتمي به متى احتجت إليه.

وخلال صفحات الكتاب ابحث عن الأسهم الصغيرة (◄) والتي تشير إلى أن شيئاً ينبغي أن تمنحه انتباهاً خاصاً، وضع لنفسك أسهماً خاصة بك متى مررت بشيء ترى أنه يمثل لك أهمية خاصة.

وعندما تجد أنك قد أوشكت أن تتعافى وصار لديك متسع من الوقت، فلترجع إلى الفصول التي أغفلتها في المرة الأولى، ولتعد قراءة الفصل الأكثر عوناً لك.

وللتأكد من أنك لست وحدك في هذا الأمر، فهناك الملايين الذين يعانون من نفس ما تعاني منه، تحدث إلى أصدقائك وأفراد أسرتك وستجد أنك لست وحدك. فكر في تكوين مجموعات دعم في مجتمعك؛ كي تتمكن أنت وأقرانك من مساعدة بعضكم البعض.

قم بزيارة الموقع على الإنترنت www.diseasetoplease.com لتشترك مع أناس آخرين في مرحلة التعافي من داء إرضاء الآخرين، ولتدرك أن تناول المشكلة بالحديث عنها مع الآخرين سوف يعزز من التزامك بالمضي حتى الشفاء.

مثلث داء إرضاء الآخرين: ثمن التلطف



هل أنت مصاب بداء إرضاء الآخرين؟

لو أنك على شاكلة معظم المبتلين بداء إرضاء الآخرين، فلعلك تتعرف الإجابة على هذا السؤال ، وإذا كنت مبتلى بهذا الداء فستهتم عل الأرجح بالعلاج دون التشخيص.

لكن لا تتعجل وتتخطى هذا الفصل؛ لأنك ستجد في الاختبار الموجز التالي فائدة لك، حيث إنه لن يساعدك فقط في تقييم عمق وخطورة مشاكلك الناشئة عن سعيك إلى إرضائك الآخرين، بل وسيتيح لك فرصة تحديد الأسباب الأساسية الأهم للمشكلة التي تعاني منها والمتمثلة في السعي وراء إرضاء الآخرين.

وكما ستعرف قريباً، فإن هذه الأسباب تندرج تحت ثلاث مجموعات رئيسية: الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين، وعادات إرضائهم، والمشاعر المرتبطة بداء إرضائهم، وسيساعد إدراكك لأغلب أسباب إصابتك بهذا الداء في تحقيق الأثر الأكبر للتعافي منه سريعاً قدر الإمكان.

ويحوي الاختبار ٢٤ بنداً تقيس مدى توجهك لإرضاء الآخرين، والأسباب الأساسية التي تدفعك إلى توجهك لإرضاء الآخرين، والأسباب الأساسية التي تدفعك إلى حافة مثلث هذا الداء، لتقرأ كل بند، ولتقرر ما إذا كانت العبارة تنطبق عليك، فإذا ما كانت كذلك، أو أقرب ما تكون، فلتضع دائرة حول الحرف "ص" أما إذا لم تكن منطبقة عليك، أو أقرب ما تكون إلى الخطأ، فلتضع دائرة حول الحرف "خ" وإياك أن تطيل التفكير، أو تحاول تحليل كل سؤال، فإجاباتك ينبغي أن تعكس حكمك السريع والعام لمدى صواب كل عبارة بالنسبة لك.

١. إنه لأمر بالغ الأهمية لي أن أنال حب كل من حولي تقريباً. (ص أو خ).

٢. إنني لأؤمن بأنه لا جدوى من الصراع مع الآخرين. (ص أو خ).

٣. على احتياجاتي الشخصية أن تكون في ذيل القائمة بعد تلبية احتياجات من أحبهم "ص" أو "خ".

٤. أتوقع من نفسي أن تسمو فوق مستوى الصراع والمواجهة (ص أو خ).

٥. غالباً ما أفعل الكثير لأجل الآخرين، أو حتى أسمح لهم باستغلالي؛ حتى لا يكون هناك مجال لرفضي لأسباب أخرى. (ص أو خ).

٦. دائماً ما أحتاج إلى موافقة الآخرين وقبولهم لي. (ص أو خ).

٧. من السهل عليّ الإقرار بمشاعري السلبية تجاه نفسي، دون التعبير عنها تجاه الآخرين. (ص أو خ).

٨. أعتقد أني لو جعلت الآخرين في حاجة دائمة إليّ، لما أسديه لهم من صنائع، فلن أترك وحيداً. (ص أو خ).

٩. إن السعي وراء إرضاء الآخرين وتقديم العون لهم يسري مني مجرى الدم. (ص أو خ).

١٠. أبذل أقصى ما في وسعي لأتجنب الصراع مع عائلتي، أو أصدقائي، أو زملائي في العمل (ص أو خ).

١١. أميل إلى فعل كل ما بإمكاني لإسعاد الآخرين قبلما أفعل أي شيء من أجلي. (ص أو خ).

١٢. لا أحاول أبداً الدفاع عن نفسي ضد الآخرين خشية حدوث رد فعل غاضب، أو أن أثير بذلك مواجهة حادة. (ص أو خ).

١٣. لو عزفت عن تقديم احتياجات الآخرين على احتياجاتي الشخصية فلسوف أصبح إنساناً أنانياً، ولن يحبني الآخرون بعد ذلك. (ص أو خ).

١٤. تثير مواجهة أي شخص أو الدخول في صراع معه مشاعر القلق بداخلي، حتى إنني قد أقع فريسة للمرض. (ص أو خ).

١٥. يصعب عليّ توجيه النقد لأي شخص حتى لو كان بنَّاءً؛ إذ إنني لا أحتمل غضب الآخرين مني. (ص أو خ).

١٦. عليّ أن أسعى دائماً إلى إرضاء الآخرين حتى لو كان ذلك على حساب مشاعري الخاصة. (ص أو خ).

١٧. عليّ أن أهب نفسي لإرضاء الآخرين دون توقع مقابل منهم، وذلك حتى أكون جديراً بحبهم وتقديرهم. (ص أو خ).

١٨. أعتقد أن الأشخاص اللطفاء هم من ينالون حب وقبول وصداقة الآخرين. (ص أو خ).

١٩. لا ينبغي أن أخذل الآخرين في فعل أي شيء يرغبون فيه، حتى لو كنت واثقاً من أن طلباتهم هذه غير معقولة، أو أنهم مغالون فيها. (ص أو خ).

٢٠. أحياناً ما أشعر بأنني أحاول أن أشتري حب الآخرين وصداقتهم بفعل ما يسعدهم ويرضيهم. (ص أو خ).

٢١. يزعجني ويسبب لي عدم الارتياح قول أو فعل شيء من شأنه أن يسبب غضب الآخرين مني. (ص أو خ).

٢٢. نادراً ما أفوض الآخرين للاضطلاع بالمهام. (ص أو خ).

٢٣. أشعر بالذنب عندما أرفض تلبية احتياجات الآخرين. (ص أو خ).

٢٤. إذا لم أهب نفسي لإرضاء الآخرين من حولي فلسوف أعتقد بأنني شخص سيئ. (ص أو خ).

كيف تحسب نقاطك وتفسر إجاباتك

هل أنت مصاب بداء إرضاء الآخرين؟ الإجابة على هذا السؤال تتوقف على ما سجلته من نقاط. لتجمع ببساطة الإجابات التي اخترت فيها "صواب" فهذا هو ما أحرزته من نقاط، ولكي تفسر ما يعنيه مجموع نقاطك، فلتنظر إلى الأنماط الآتية:

- ***إذا كان مجموع النقاط من ١٦ إلى ٢٤:*** إذا كان مجموع نقاطك في هذا النطاق، فإن متلازمة إرضاء الآخرين شديدة التأصل بداخلك، ووصلت إلى مرحلة خطيرة، وربما تكون مدركاً بالفعل لمدى العبء الذي يلقيه هذا الداء على صحتك النفسية، والجسدية، بل وتأثيره على حسن علاقاتك مع الآخرين، إلا أن هذه الحالة قد تكون دافعاً قوياً لتشرع في برنامج الشفاء، ولكن عليك أن تعمل الآن جاهداً من أجل ذلك، واستعادة السيطرة على حياتك.

- ***إذا كان مجموع النقاط من ١٠ إلى ١٥:*** إذا كان مجموع نقاطك في هذا النطاق، فإن أعراض داء إرضاء الآخرين قد وصلت إلى مرحلة حادة إلى حد ما، وهذا النمط المدمر يتطلب أن تعيره انتباهك على الفور، وأن تعمل فيه جهدك قبل أن تتأصل جذوره، ويزداد سوءاً.

◆ *إذا كان مجموع النقاط من ٥ إلى ٩:* إذا كـان مجمـوع نقاطـك في هـذا النطـاق، فأنـت تعاني إلى حد معتدل من داء إرضاء الآخـرين، وقـد طـورت بالفعـل بعـض القـدرات، واكتسبت مقاومة لميولك الانهزامية، غـير أن عـادات إرضـاء الآخـرين لـديك لا تـزال تشكل تهديداً قوياً لصحتك ولما فيه صلاح حياتك، فلتواصل بناء قـدراتك، ولتأمـل في الشفاء التام.

◆ *إذا كان مجموع النقاط من ٤ فأقل:* إذا كان مجموع نقاطك يقع في هذا النطـاق، فأنـت واحد من بين هؤلاء الذين لديهم ميول معتدلة لإرضاء الآخرين، وربما لا تكـون كـذلك على الإطلاق، في الوقت الحاضر، ولكـن لتأخـذ حـذرك؛ فـداء إرضـاء الآخـرين دورة أبدية، يمكن أن تتطور سريعاً، وتفقـدك السـيطرة علـى حياتـك، وقـد تـود -كـإجراء وقائي- أن تنمي وعيك بالمشكلة، وتتعلم أساليب الشفاء.

أي الأنماط أنت؟

لكي يتسنى لك تحديد السبب الغالب على إصابتك بداء إرضاء الآخـرين، فسـتحتاج إلى جميـع نقاطك في البنود التالية، التي تقيس كلاً من الأسباب الثلاثة الرئيسية.

١. لكي تكتشف ما إذا كانت أفكارك أو الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين هي المسيطرة على إصابتك بهذا الداء. فلتجمع أرقام الإجابات الصائبة بالنسبة للأسئلة ١، ٣، ٥، ٨، ١٣، ١٧، ١٨، ٢٤.

٢. الآن اجمع الإجابات الصائبة بالنسبة للأسئلة ٦، ٩، ١١، ١٦، ١٩، ٢٠، ٢٢، ٢٣ لكي تكتشف ما إذا كانت عادات إرضاء الآخرين لديك، أو سلوكك هي الغالبـة علـى إصابتك.

٣. أخيراً، اجمع أرقام الإجابات الصـائبة بالنسـبة للأسـئلة ٢، ٤، ٧، ١٠، ١٢، ١٤، ١٥، ٢١ لكي تكتشف ما إذا كانت مشاعرك المرتبطة بإرضاء الآخرين أو عواطفك هـي السبب الرئيسي وراء إصابتك بهذا الداء.

وستكشف أعلى درجاتك النقاب عن السبب الغالب لمعاناتك من مشاكل السعي وراء إرضاء الآخرين:

◆ إدراكك هو السبب وراء سعيك لإرضاء الآخرين، إذا كانت أعلى نقاطك في بند الأنماط العقلية أو الأفكار.

- سلوكك هو السبب وراء سعيك لإرضاء الآخرين، إذا كانت أعلى نقاطك في بند السلوكيات أو العادات.
- تجنبك لبعض المشاعر هو السبب وراء سعيك لإرضاء الآخرين، إذا كانت أعلى نقاطك في بند المشاعر أو العواطف.

أخيراً، إذا تساوى اثنان من مجموع درجاتك أو حتى الثلاثة، فإن ذلك يعني ببساطة أنك لا تعاني من سبب واحد فقط لإصابتك، فربما يكون السببان أو حتى الثلاثة على نفس القدر من الأهمية لك.

مثلث داء إرضاء الآخرين

الآن، وبعد أن حددت السبب الرئيسي الغالب على إصابتك بالداء، فهيا بنا لنبحث كيف يمكن أن تعمل هذه المكونات النفسية الثلاثة لأحجية داء السعي وراء إرضاء الآخرين مع بعضها البعض، وهذه المكونات هي: (١) الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين، أو أساليب التفكير المشوهة، (٢) عادات إرضاء الآخرين، أو السلوكيات القهرية، (٣) المشاعر المرتبطة بإرضاء الآخرين، أو عواطف الخوف.

وهذه المكونات تجتمع مع بعضها البعض في مثلث يعمل كل ضلع من أضلاعه الثلاثة: السلوك والأفكار والمشاعر كسبب ونتيجة في ذات الوقت (انظر شكل ١). على سبيل المثال، السلوكيات القهرية تحدث نتيجة لتجنب بعض المشاعر، بدعم من أساليب التفكير المشوهة والتي تتسم بالخلل والنقص، وعلى نفس المنوال، تؤدي مشاعر القلق بداخلك إلى ظهور بعض سلوكيات التجنب، التي ترتبط بدورها بأساليب التفكير المعيبة غير الصحيحة.

► **يبين مثلث داء إرضاء الآخرين كيف يمكن أن تحقق النفع الأكبر في الشفاء من مشاكلك الناشئة عن سعيك وراء إرضاء الآخرين، وذلك بإحداث تغيرات بسيطة في أسلوب تفكيرك، وتصرفك وشعورك، ونظراً لما بينها من ارتباط، فإن أي تغير بسيط في أي ضلع من أضلاع هذا المثلث سوف يحدث تغيراً في متلازمة الداء ككل.**

الآن، وقد عرفت السبب الرئيسي وراء مثلثك الخاص، فسوف يصبح بوسعك توجيه وتحديد أولويات عملية تغيرك الشخصي.

الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين

يقع الأشخاص من الساعين إلى إرضاء الآخرين، ممن يكون تفكيرهم المشوه هو السبب الغالب على إصابتهم بمتلازمة هذا الداء، في شرك الأنماط العقلية الانهزامية والمرهقة لكواهلهم، والتي تديم المشكلات الناشئة عن داء إرضاء الآخرين لديهم، وإذا كنت على شاكلة هؤلاء الأشخاص، فإن ما يقود دفة سعيك وراء إرضاء الآخرين هو فكرة محددة مفادها أنك تحتاج، بل ويجب أن تجاهد من أجل نيل حب كل الأشخاص، وإنك لتقيس مدى احترامك لذاتك، وتحدد هويتك في إطار ما تقدمه من صنيع للآخرين الذين تصر على تقديم احتياجاتهم على احتياجاتك الشخصية.



شكل١ : مثلث داء إرضاء الآخرين

وعندما تبتلى بالأنماط العقلية لإرضاء الآخرين، فأنت تؤمن بأن التلطف سيقيك شر الرفض، وغير ذلك من صور سوء المعاملة التي قد تتلقاها من الآخرين، «وتجرح مشاعرك، وفي الوقت الذي تفرض فيه على نفسك العديد من القواعد، وتوجه لها نقداً لاذعاً، وتتوقع منها الوصول إلى حد الكمال، تتوق إلى قبول الجميع لك، وباختصار فقد أعملت فكرك بطريقتك الخاصة في هذه المشكلة، وستحتاج -بقدر كبير- إلى أن تعمل فكرك في طريقك إلى الشفاء؛ ولذلك، ينبغي أن توجه جهودك لإحداث التغيير نحو فهم وتصحيح أنماطك العقلية لإرضاء الآخرين.

العادات الخاصة بإرضاء الآخرين

ينزع الأشخاص من الساعين إلى إرضاء الآخرين، ممن تكون سلوكياتهم المعتادة السبب الغالب وراء إصابتهم بهذا الداء، إلى الاعتناء باحتياجات الآخرين على حساب احتياجاتهم هم، وإذا

كنت واحداً من بين هؤلاء، فأنت تنجز الكثير من الأشياء للآخرين في كثير من الأحيان، ونادراً ما تقول "لا" بل نادراً ما تفوض أحداً للاضطلاع بالأمور بدلاً منك، ومن ثم تكثر عليك المسئوليات، وتثقل كاهلك الأعباء، وفي الوقت الذي تؤثر فيه بشكل سلبي هذه الأنماط الانهزامية الباعثة على إثارة الضغوط على صحتك وعلاقاتك الحميمة مع الآخرين، فإنها لا تزال تتحكم في سلوكك بيد من حديد؛ ذلك لأنها تتحرك مدفوعة باحتياجك المفرط -الذي يكاد يصل إلى حد الإدمان- إلى قبول واستحسان الآخرين لك، فإذا ما كان ينطبق عليك هذا الوصف، فمن الأفضل إذن أن ينصب تركيزك الأولي على فهم هذه العادات الانهزامية والكف عنها.

المشاعر المرتبطة بإرضاء الآخرين

تشكل مجموعة الأشخاص من الساعين إلى إرضاء الآخرين، الذين يتسبب أساساً تجنبهم للمشاعر التي تبعث على الخوف وعدم الارتياح في إصابتهم بمتلازمة الداء، النوع الثالث من المصابين، وإذا كنت من بين هؤلاء الأشخاص، فستدرك مدى القلق الذي يصاحب توقع أو احتمال حدوث مواجهة غاضبة بينك وبين الآخرين.

إن متلازمة إرضاء الآخرين لديك تعمل في الأساس كنهج تجنبي لحمايتك من مشاعر الغضب، والصراع، والمواجهة، ولكن -ولعلك تدرك ذلك الآن- هذا النهج خاطئ تماماً، فمخاوفك لا تفشل فقط في أن تأخذ في النقصان، بل إنها تزداد فتتكثف باستمرار أنماط التجنب لديك.

ولأنك تتفادى مواجهة المشاعر الصعبة، فإنك لا تتيح لنفسك تعلم كيفية إدارة الصراع مع الآخرين بفعالية، أو تتعامل بطريقة ملائمة مع مشاعر الغضب، وكنتيجة لذلك تتخلى بسهولة شديدة عن التحكم في سير الأمور لهؤلاء الذين بإمكانهم السيطرة عليك من خلال تخويفك والتلاعب بك.

ولذا، فإن يكن تجنبك لبعض المشاعر هو السبب الكامن وراء إصابتك بداء إرضاء الآخرين، فينبغي أن توجه عملية تغيرك أولاً نحو مشاعرك المرتبطة بهذا الداء، ولسوف تعود عليك جهودك من أجل التغلب على مخاوفك، وتفهم أفضل، بل وإدارة الغضب والصراع مع الآخرين بالكثير من النفع.

وأخيراً، قد تكون واحداً من بين هؤلاء، الذين لا يقف وراء إصابتهم بمتلازمة الداء سبب واحد، أو ضلع واحد من أضلاع المثلث، فإذا ما كان الأمر كذلك، فإن الأنماط العقلية، أو العادات، أو المشاعر المرتبطة بإرضاء الآخرين تلعب جميعها أدواراً متماثلة كأسباب رئيسية وراء

إصابتك بهذا الداء، ولذلك، فلعلك تشرع في عملية تغيرك في أي من الجوانب الثلاثة، وسيتحقق نفس التأثير في الجانبين الآخرين.

وفي حين أن معظم الأشخاص يستطيعون تحديد ملمح عارض يغلب على طبيعة مشكلتهم، فمن المهم تذكر أن متلازمة الداء تتألف من أضلاع المثلث الثلاثة، وأنت ترغب بل وتحتاج إلى اكتشاف حلول فعالة لهذه المشكلة العويصة سريعاً قدر الإمكان، وإن تحديد السبب أو الضلع الغالب على إصابتك لهو الطريق الأسرع لتقديم العون لك في تحديد أولوياتك والشروع في عملية تغيرك الشخصي.

غير أنك تحتاج، رغم ذلك، ومن أجل تحقيق الشفاء التام والأبدي إلى معالجة مشكلاتك في الجوانب الثلاثة: التفكير والسلوك والمشاعر، وبالوصول إلى هذه النهاية، فإن خطة العمل ذات الواحد وعشرين يوماً تهدف إلى الشفاء التام والشامل من متلازمة إرضاء الآخرين، وذلك بتصحيح أنماط التفكير الخاطئة، والتوقف عن العادات السلوكية المرتبطة بهذا الداء، والتغلب على مشاعر الخوف، التي تشكل جميعها المتلازمة الصعبة والباعثة على الإحباط.

الثمن الخفي لإرضاء الآخرين

إن السعي وراء إرضاء الآخرين لمشكلة غريبة، فربما لا تبدو مشكلة على الإطلاق من الوهلة الأولى، بل في الواقع قد تدوي عبارة "الساعي وراء إرضاء الآخرين" كإطراء للشخص، أو وصف متملق لذات المرء، وكأنها نيشان شرف يفخر صاحبه بتقلده.

وفي النهاية، ما العيب في محاولتنا إسعاد الآخرين؟ أليس من الواجب علينا أن نعمل جاهدين من أجل إسعاد من نحبهم أو حتى من يروقون لنا؟ لا شك أن العالم يصبح مكاناً يعلو فيه صوت السعادة أكثر، لو أن هناك كثيراً من الأشخاص الساعين إلى إرضاء من حولهم... أليس كذلك؟

- **في واقع الأمر أن عبارة "السعي وراء إرضاء الآخرين" تبدو اسماً مستساغاً لما يعتبره الكثيرون مشكلة نفسية خطيرة.**

والسعي وراء إرضاء الآخرين نمط سلوكي قهري يكاد يصل إلى حد تكريس نفسك تماماً له، ويشعر الشخص الذي يركز جُلَّ اهتمامه نحو إرضاء المحيطين به بأنه محكوم بحاجته إلى إسعاد الآخرين، وحرصه المفرط على نيل قبولهم واستحسانهم له، وفي الوقت ذاته، ستشعر لو كنت

على شاكلة هؤلاء، بأنك تفقد السيطرة على حياتك من جراء الضغوط والمطالب التي تتسبب فيها هذه الاحتياجات.

ولو كنت مبتلى بهذا الداء، فإن حاجتك لإرضاء الآخرين لا تقف عند حد قول "نعم" لكل ما يبادرونك به من مطالب، أو أوامر، أو حتى دعوات، بل يدوي صوت مشاعرك كلما تكرر اعتقادك بأنهم في حاجة إليك، أو أنهم يتوقعون منك شيئاً ما، ويعطي مجرد إدراكك لاحتمال احتياجهم لمساعدتك إشارة البدء لنظام استجابتك لإرضاء الآخرين.

وتتمثل المأساة التي تكابدها في كونك على أهبة الاستعداد لتنفيذ احتياجات الآخرين الفعلية، وتلك التي تعتقد بوجودها، بينما تصم أذنك عن صوتك الداخلي، والذي قد يحاول حمايتك من أن تثقل نفسك بالأعباء والمسئوليات، أو أن تتحرك في الاتجاه العاكس لمصالحك الشخصية. عندما تبتلى بداء السعي وراء إرضاء الآخرين، فإن احترامك لذاتك يتوقف على كم ما تسديه من صنيع لهم، ومدى نجاحك في إسعادهم، ويصبح تحقيق احتياجاتهم هو التعويذة السحرية لنيل حبهم ورضاهم، والسبيل لتفادي هجرانهم ورفضهم لك، ولكن هذه التعويذة لا تجدي نفعاً في الواقع.

ولأن ما يقود دفة أفكارهم هو الحاجة المفرطة لنيل قبول وحب الآخرين، فإن الأشخاص من الساعين إلى إرضاء من حولهم سيبذلون أقصى ما في وسعهم لتحقيق ذلك مهما كان الثمن، غير أن هذا قد يشل حركتهم تماماً، فعلى سبيل المثال، لو أحسست بأنك تتحرك في أكثر من اتجاه، محاولاً الوفاء باحتياجات عدد من الأشخاص، فقد تعجزك مخاوفك من ألا تلقى منهم القبول (وهذا هو الجانب الآخر من المسألة) عن التصرف، مخلفة إياك في حيرة من أمرك: من عليك أن ترضيه؟ وكيف لك أن تختار؟ وماذا لو انتهى الأمر دون أن تُرضي أحداً؟

عندما يصبح التلطف ثمنا غاليا

ينصرف الأشخاص الساعون إلى إرضاء من حولهم إلى رؤية أنفسهم، وكذلك التأكد من أن الآخرين يرونهم كأشخاص لطفاء، وإنما تنبع هذه الهوية المجردة من الصورة التي تراود خيالهم عن التلطف، وبالرغم من اعتقادهم بأنه قد يحول دون وقوعهم في المواقف غير السارة مع الأصدقاء، فإن الثمن الذي يدفعونه في حقيقة الأمر مكلف جداً.

أولاً، نتيجة لكونك لطيفاً جداً، فلربما يحاول الآخرون التلاعب بك، واستغلال استعدادك لإرضائهم، وقد يعميك تلطفك هذا عن رؤية هذه الحقيقة، والأكثر من ذلك سيمنعك حرصك المستمر على التلطف معهم من إظهار مشاعر الغضب والاستياء مهما كانت مبرراتها.

ثانياً، أنت تتجنب نقد الآخرين؛ حتى لا تتعرض للنقد شخصياً، ولكي تتجنب الدخول معهم في صراع، فمن السهل عليك أن تتخير الطريق الأقل مقاومة، وهذا ما يطلق عليه علماء النفس تجنب الصراع، وكالنقد فإن الغضب والمواجهة تجارب شعورية خطيرة تود لو أنك تتلافاها مهما كان الثمن.

◄ **في أعماق تلطفك يقبع خوف دفين من المشاعر السلبية أن تقودك مخاوفك.**

وفي الواقع، فإن مشاعر الخوف هي التي تدفع في الأساس الأشخاص الذين يحاولون إرضاء الآخرين: كالخوف من الرفض، ومن الهجران، ومن الصراع أو المواجهة، والخوف من النقد، ومن أن يتركوا بمفردهم، والخوف من الغضب، وإذا كنت واحداً من هؤلاء، فأنت تتمسك بفكرة واحدة مفادها أن تلطفك مع الآخرين، وحرصك الدائم على قضاء حاجاتهم هما سبيلك لتلافي هذه المشاعر بداخلك، وبداخلهم، ويحظى هذا المعتقد الدفاعي بتأثير مزدوج: الأول، أنك تلجأ إلى التلطف لتفادي والحيلولة دون توجيه الآخرين مثل هذه المشاعر السلبية لك، فطالما أنك لطيف، ولا تكف عن محاولة إسعادهم، فما الذي يدفع أي شخص للغضب منك، أو رفضك، أو حتى انتقادك؟ ثانياً: نتيجة لحرصك الدءوب على إرضاء الآخرين، فإنك لا تدع مجالاً لنفسك لأن تشعر أو تعبر عن هذه المشاعر السلبية تجاه الآخرين.

◄ **كلما توحدت مع كونك شخصاً لطيفاً، بدلاً من أن تكون واقعياً، وجدت نفسك لقمة سائغة للعذاب الناشئ عن شكوكك، وشعورك بعدم الأمان، ومخاوفك التي لا تنتهي سريعاً.**

وسيظل دائماً نيلك لقبول الآخرين واستحسانهم لك مطلباً صعب المنال، حتى لو نجحت في إسعادهم، فلن تذوي بداخلك مشاعر الخوف من رفضهم، أو هجرانهم، أو الخوف من حدوث مواجهة عارمة معهم، أو حتى تخف وطأة تأثيرها، بل ستزداد في الواقع قوة ورسوخاً، بمرور الأيام.

ويخلق داء السعي وراء إرضاء الآخرين حصاراً نفسياً يحول دون توجيه أو استقبال هذه المشاعر السلبية، ولهذا السبب، فإنه يشل حركة العلاقات الشخصية، التي تعمل جاهداً من أجل إرضائها، وتبذل أقصى ما في وسعك لحمايتها، فعجزك عن التعبير عن هذه المشاعر، إزاء هذه العلاقات، سيفقدها المصداقية ببساطة، وستجعل الآخرين يرونك كما لو كنت شكلاً أحادي الوجه من الورق المقوى، بدلاً من أن تكون شخصية ثرية تزخر بالعديد من الجوانب والأوجه المثيرة.

وفي أي من علاقاتك الشخصية، لو حال تلطفك دون إخبار الآخرين بما يسبب ضيقك، أو غضبك، أو إحباطك، أو أن تستمع إلى شكواهم، فإن الفرصة لا تزال قائمة لإصلاح ما قد فسد، وليس تجنب الدخول في صراع مع الآخرين بأحد مكونات العلاقات الناجحة، بقدر ما هو أمارة خطيرة على العلاقات المضطربة، وربما يكون من الأفضل إدراك أن وجود بعض المشاعر السلبية بين الناس أمر حتمي، وعليك أن تتعلم كيفية التعامل معها بفعالية.

والمشاعر السلبية جزء لا يتجزأ من طبيعة النفس البشرية، فمن الناحية البيولوجية، تميل طبائعنا إلى الشعور بالخوف والغضب، والتصرف بأسلوب دفاعي، إذا ما حاول الآخرون إلحاق الأذى بنا أو بمن نحب، وعندما نعالج الصراع بطريقة بناءة، ونعبر عما يختلج بصدورنا من غضب بأسلوب سديد، فسوف تصبح هذه المشاعر أدوات تواصل فعالة ترشدنا إلى كيفية التعامل مع الآخرين في هذا العالم، والتعامل إزاءها بمسئولية وحكمة يكفل لك أن تظل علاقاتك على الدرب الصحيح، والحد من مشاكلك، والوصول بمباهجك إلى حد الكمال.

وفي الواقع، فإنك بتجاهلك لهذه المشاعر السلبية واقع لا محالة في براثن كثير من المخاطر المهلكة، فكم منا وجد نفسه في مواقف ينكر فيها في ظاهر الأمر مشاعر الغضب والامتعاض، في حين تؤرقه بداخله مشاعر القلق، والانزعاج، والاكتئاب.

وقد يظهر كبت هذه المشاعر في عدة صور كآلام الصداع النصفي، والصداع الناتج عن التوتر، وآلام الظهر والمعدة وضغط الدم المرتفع، إلى غير ذلك من الأعراض ذات الصلة بالتوتر، أما عما يعتمل بالداخل، فإن مشاعر الامتعاض والإحباط لا تفتأ عن الفوران والهياج، مهددة بالانفجار في عدائية غير متحفظة، وغضب عارم لا يهدأ، وفي آخر الأمر، تلقي هذه المشاكل الجسدية والنفسية بعبء ثقيل على صحتك، وعلاقاتك الحميمة.

أنت لست وحدك، فملايين من النساء والرجال اللطفاء يعانون مثلك تماماً من هذا الداء، وبوسعهم البرهنة على تأثيره على صحتهم الجسدية، والنفسية، وحسن علاقاتهم، ويجعل منك سعيك الدءوب للوفاء باحتياجات الآخرين على حساب احتياجاتك الشخصية فريسة سهلة للتوتر المنهك لقوى المرء، والإجهاد، وقد ينصرف الأشخاص الذين يعانون من داء إرضاء الآخرين إلى علاج أنفسهم بتناول الكحوليات، أو بعض العقاقير، أو بالإقبال على الطعام، حتى يزيدوا من معدلات احتمالهم؛ لكي يتسنى لهم القيام بأشياء أكثر للمحيطين بهم، ومن السهل علينا أن نرى الدور الرئيسي الذي يلعبه هذا الداء في ظهور أعراض الإجهاد المزمن، وإدمان الكحوليات والمخدرات، واضطرابات الأكل، ومشكلات الوزن.

ورغم مثابرتك على محاولة إسعاد الآخرين، فسيتعذر عليك، ما لم يكن مستحيلاً، أن تشعر بالرضا عما تفعله، ولأنك تداوم على توسيع دائرة الأشخاص ممن تحاول الوفاء باحتياجاتهم، فإن ما سيولده هذا من ضغط عليك، وما سيلقي به على طاقتك من عبء يولد بداخلك مشاعر عميقة من الذنب والتقصير، وهذا ما ستحاول كبته بالسعي الجاد لإرضاء مزيد من الأشخاص.

◄ **ما لم تتصرف لوقف هذه الدائرة الخطيرة من محاولات إرضاء الآخرين على حساب نفسك، فلسوف تنتهي بك الحال وقد بلغت ذروة الإرهاق، وسوف تستهلك طاقتك، وتشعر وكأنك مستسلم تماماً لهذا الواقع.**

ليس عليك أن تترك زمام الأمور حتى تصل إلى هذه المرحلة غير الباعثة على كثير من الأمل، وأنت لا تريد أن تفيض مشاعر الغضب والرفض والإحباط في سيل من العدائية الصريحة، وكذلك لا تريد أن تكبت غضبك، بحيث يترك بداخلك إحباطاً محيراً.

ولو تركت الدائرة تدور وتستمر، فلربما تستفحل مشاعر التقصير، والذنب والفشل لديك، فالغضب والامتعاض اللذان طال كبتهما، يتحولان بمرور الوقت إلى سموم، قد تؤدي بعلاقاتك النابضة بالحياة إلى الوهن أو الفشل، وفي النهاية، يصبح الهجران، وهو أكبر المخاوف بالنسبة لمن يجدون في سعيهم إلى إرضاء الآخرين، والذي اعتقدت بأنك انتحيت عنه جانباً، حقيقة مفزعة.

وقد أخبرني أحد مرضاي، والمرارة تقطر من كلماته: "بعد كل ما فعلته لأجل الآخرين، هأنذا أقف الآن وحيداً بلا نصير أو حليف، لقد اعتدت على التلطف بمن حولي، وقد عهدوا مني ذلك فحسب".

وفي ضوء هذا الكلام، فإن السعي وراء إرضاء الآخرين ليس بالداء الخطير، ولو أنك مبتلى بهذا الداء، فلن يكون بوسعك التفكير في نفسك دائماً كشخص لطيف، يحرص غاية الحرص على محاولة إسعاد أكبر عدد من الأشخاص، أو بذل كل ما يستطيع من أجل من يود إسعادهم.

ولكن كيف يتحول شيء يبدو حميداً في ظاهره، بل إنه عمل خيري في الواقع، إلى أمر خطير ومشكل؟ كيف ولماذا يتحول السعي إلى إرضاء الآخرين إلى الصورة المرضية صورة داء إرضاء الآخرين؟.

وكما تعرف ببلوغك هذه اللحظة، فإن هذا الداء يتألف من مجموعة من الأفكار الانهزامية، والمعتقدات المعيبة عن نفسك وعن الآخرين، والتي تصعد من السلوكيات

الاضطرارية، وهي بدورها تأتي كنتيجة للحاجة إلى تجنب المشاعر السلبية المحرمة، وهذا المزيج الثلاثي من التفكير المشوه والسلوك القهري والحاجة إلى تجنب بعض المشاعر المخيفة يتسبب في الإصابة بمتلازمة داء إرضاء الآخرين، وصور مثلثة.

ولكن لا تنزعج، فهناك أخبار سارة أزفها إليك: أن بوسعك إيقاف تطور هذا الداء، والتغير الآن، ولكي يتسنى لك هذا، عليك أن تحدث تغيراً ولو بسيطاً في أي مكون من المكونات الثلاثة: سلوكك، أو أفكارك، أو مشاعرك، ولأن أي تغيير يقود حتماً إلى التالي، فسوف ترى النتائج سريعاً، كقطع دومينو تقع تباعاً.

هل سيثمر أي تغير في طريقة تفكيرك أو شعورك أو تصرفك عن نتائج أفضل؟ نعم، بالتأكيد، ولكن لتبدأ بخطوات بسيطة، وبالإيقاع الذي يناسبك.



القسم الأول

الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين

سنتحول الآن إلى استكشاف الضلع الأول من مثلث داء إرضاء الآخرين، ألا وهو: الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين، وهذه الأنماط تؤلف ذلك القدر من "صور تفكيرك" الشخصية التي تلجأ إليها حال التفكير في هذه المسألة، وبنظرة سريعة على هذه الصور يتضح لنا عدة أنماط من الأدوات العقلية مثل: أنماط التفكير، والمعتقدات، والقواعد التي تفرضها على نفسك، وتوقعاتك إزاءها وإزاء الآخرين، وتقييمك لمفهومك عن ذاتك، ومدى احترامك لها، والأخطر من ذلك كله أساليب معالجة بيانات التفكير هذه.

- من الناحية المنطقية، تبدو الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين معيبة وغير صحيحة، وفضلاً عن هذا، فإنها مدمرة وخطيرة، وذلك لما تسهم به في إثارة مشاعر الاكتئاب، والقلق، ولوم الذات، والذنب، جاعلة دورة التوتر الانهزامي تدور في دورة أبدية.

ويحظى الأسلوب الذي تفكر، وتعالج به المعلومات بتأثير هائل على طبيعة شعورك إلى حد بعيد، وأنت كشخص عاقل تمارس نوعاً ما من السيطرة على سلوكك، من خلال ما يحدده

أسلوب تفكيرك من أشكال التصرف، وما يؤثر به عليها، ومن الناحية النفسية، فإن هذه الأنماط العقلية تنمو وتتطور بشكل غير متوقع، فهي لا تتيح لك تعقل، وتبرير، ودعم عاداتك المرتبطة بإرضاء الآخرين فحسب، بل إنها تحملك أيضاً على السلبية، فتكون العاقبة أنك لا تتعلم أبداً التغلب على هذه المشاعر أو السيطرة عليها.

وكما سترى، فإن الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين ربما كانت ملائمة أو ذات نفع لك في الصغر، أما وقد بلغت مبلغ الرجال فإنها لم تعد تعمل لما فيه صلاح حياتك، وستحتاج إلى تعديل وتصحيح الأخطاء التي تشوب أساليب تفكيرك، إذ إنها لا تقودك إلا إلى أن تظل عالقاً في فخ هذا الداء.

وبتعبير مجازي، فإن أساليب معالجة أفكارك المعيبة والخاطئة قد سممت عقلك، أو أفسدته على أقل تقدير، وبلغة التقنية الحالية، فقد أصاب عقلك فيروس إرضاء الآخرين، وأتلف أجزاءً كبيرة من محتويات قرصك الصلب، والتي تختص بطبيعة شعورك، وكيف يكون استمرارك في التعامل مع الآخرين.

على سبيل المثال، ترتبط الأنماط العقلية لإرضاء الآخرين ارتباطاً وثيق الصلة بمفهوم ذاتي يملي عليك أن تكون لطيفاً، وأنت لا تتوقع من الآخرين في هذا العالم أن يولونك الشكر والتقدير على تلطفك الذي لا يضاهى فحسب، بل تأمل على نحو ما أيضاً أن تظل شاعراً في أعماقك بتلطفك هذا.

ويرى الشخص الذي يسعى إلى إرضاء الآخرين التلطف كدرع واق، وإنك لفي قرارة نفسك، لو كنت على شاكلة هؤلاء، لتؤمن بأن التلطف هو سبيلك لكسب حب وتقدير الآخرين، وهو الذي سيحول أيضاً بينك وبين أمور مثل الخسة، والرفض، والغضب، والصراع، والنقد، وعدم الاستحسان، ولكن لو تعرضت لتجربة سلبية مع شخص آخر، ويحدث هذا حتماً وبصورة متكررة، كجزء من حياة كل إنسان، فلن تترك لك أنماط تفكيرك إلا أصابع الندم لتعض عليها؛ ذلك لأنك تؤمن، وفقاً لأنماطك العقلية لإرضاء الآخرين، بأن تعرضك للرفض أو الجرح جاء نتيجة لكونك لم تكن لطيفاً بالقدر الكافي، وما هذا إلا وثبة خفيفة من ذلك النوع من التفكير إلى الاكتئاب المتسم بتخريب الذات.

ولسوف تعلم شيئاً عن أسلوب تفكيرك السحري، الذي لم يفارقك منذ الطفولة، واقترن فيه تلطفك بفكرة القوة الهادفة إلى حمايتك، وقد كان هذا الأسلوب، عندما كنت طفلاً، شيئاً طبيعياً وساحراً، وأغلب الظن أنه لم يلحق بك الأذى، أما الآن، فقد صار الأسلوب ذاته قاصراً، ولم يعد ملائماً أيضاً، وهذا في حد ذاته يعني أنه لم يعد يعمل لما فيه صالحك.

ومن الأشياء التي تمثل أيضاً ضرورة ملحة لمن يسعى إلى إرضاء الآخرين ألا يرى فيك أي شخص، وكذلك أنت ذاتك، مظهراً من مظاهر الأنانية، ولكن مفهومك ورؤيتك لمصطلح أناني يتسعان إلى حد كبير وبصور خاطئة في جوهرها، وثمة اختلاف هائل بين تصرف المرء من منطق الاهتمام المستنير بالمصلحة الشخصية والأنانية، فقد تتخير أن تكون شهيداً وتضحي باحتياجاتك في سبيل الوفاء باحتياجات الأهل والأصدقاء، ولكن هذا لن يظهر أو يبرهن على عدم أنانيتك، بقدر ما يشير إلى ميلك لتدمير ذاتك.

وبالنظر مجدداً إلى بعض المصطلحات، كالأنانية والتلطف مثلاً، وتصحيح ما تعنيه، فستخطو أولى خطواتك نحو الإفلات من فخ داء إرضاء الآخرين.

لقد لازمتك الأفكار والمعتقدات المرتبطة بإرضائهم لأمد طويل، حتى إنك لتراها الآن لا تشوبها شائبة، ولكن قبل أن تنتقل إلى الفصل التالي، عليك التركيز على حقيقة أن الأنماط العقلية ذات الصلة بإرضاء الآخرين خاطئة ومعيبة.

وكلما استغرقت في قراءة هذا القسم، فلتجعل هدفك أن تفهم لماذا وكيف يتسم تفكيرك بالنقص والخلل. لتصر في داخلك على أنه ينبغي، بل يلزم تصحيح أسلوب تفكيرك، وسينتهي كل فصل يختص بالأنماط العقلية بجزء يتعلق بتعديل المسار، وهو يقدم توجيهات فعلية لتصحيح وتغيير أنماط تفكيرك الانهزامية.

وأثناء قراءتك عن الكثير من المبتلين بداء إرضاء الآخرين، والذين قمت بعلاجهم، قد تجد نفسك مندمجاً، مع حالاتهم؛ إذ إننا نرى، في بعض الأحيان، في الآخرين ما نعجز عن رؤيته بوضوح في أنفسنا، وخلال تأملك لدراسات الحالة هذه، وما أثرته حولها من نقاش، فلتفكر في مدى مطابقة ما ورد من معلومات عليك وعلى أنماط تفكيرك، وسوف يساعدك هذا في تبصر الثمن الذي تدفعه لاستخدامك برنامجاً عقلياً يعوزه الصواب من أجل إدارة أمر مهم كعلاقاتك مع الآخرين.

عندما تغير طريقة تفكيرك، فستحدث تغييراً في طبيعة شعورك وكيفية تصرفك، وتذكر أن إجراء تعديل واحد في طريقة تفكيرك، أي اتخاذ خطوة واحدة بسيطة، سيبدأ سلسلة متعاقبة من التغيرات التي تصل بك إلى ذروة الشفاء من هذا الداء.

أفكار مسممة



في الوقت الذي يعتقد فيه الساعون وراء إرضاء الآخرين أنهم بارعون في إسعادهم، فإن موهبتهم الحقيقية تكمن في جعل أنفسهم يشعرون بأنهم بؤساء، وغير أكفاء.

ولعلك تدرك الآن مدى براعتك في حمل نفسك على الشعور السيئ، فكونك أحد الساعين وراء إرضاء الآخرين يجعلك تضغط على نفسك بأوامر ملزمة تثقل كاهلك بمجموعة من القواعد الشخصية الشديدة والقاسية، وتحكم على نفسك وفقاً لمعايير غير واقعية، وتفعل كل هذا كي تكون شخصاً لطيفاً!

ولكن لم لا يمكنك أن تكون لطيفاً مع نفسك؟

واجبات تخريبية

◄ **السبب هو أن تفكيرك ملوث ومشوه بعبارات قاسية وخاطئة تفيد الوجوب والإلزام.**

هذا الفيروس الذي يفسد حاسوبك الذهني، وهو تسرب عبارات مثل: ينبغي عليك، يجب عليك، يجدر بك، لزاماً عليك، إلى عملية تفكيرك يفسد قدرتك العاطفية على الشعور بأنك سعيد وراضٍ وكفء أو ناجح، فبدلاً من ذلك تجد نفسك وقد وقعت ضحية الهيمنة الديكتاتورية للحكم القاسي والضغط المستمر لذهنك. فعندما تعجز عن الانصياع الكامل لأوامرك الداخلية فإنك تهيئ نفسك للشعور بالذنب، ولوم النفس، وتثبيط الهمة، والكآبة.

وعندما لا يرقى الآخرون لمستوى توقعاتك المتضمنة في قواعدك، فإنك تشعر بالغضب والإحباط والتأنيب وخيبة الأمل.

الوصايا العشر لإرضاء الآخرين

١. ينبغي عليَّ دائماً أن أقوم بما يريده ويتوقعه ويحتاجه الآخرون مني.

٢. يتعين عليَّ أن أعتني بكل من حولي سواء طلبوا العون أم لا.

٣. ينبغي عليَّ أن أنصت لمشاكل الجميع، وأن أبذل قصارى جهدي لحلها.

٤. عليَّ دائماً أن أكون لطيفاً، وألا أجرح مشاعر الآخرين أبداً.

٥. ينبغي عليَّ دائماً أن أهتم بشئون الآخرين قبل الاهتمام بنفسي.

٦. ينبغي عليَّ ألا أقول "لا" أبداً لأي شخص يحتاجني أو يطلب شيئاً مني.

٧. يتعين عليَّ ألا أخيب رجاء أحد أبداً، أو أخذل الآخرين بأي طريقة.

٨. ينبغي عليَّ دائماً أن أكون سعيداً ومبتهجاً، وألا أظهر أبداً أي مشاعر سلبية تجاه الآخرين.

٩. ينبغي عليَّ دائماً أن أحاول إرضاء الآخرين وجعلهم سعداء.

١٠. ينبغي عليَّ دائماً ألا أحاول أن أثقل كاهل الآخرين باحتياجاتي أو مشاكلي.

وهناك بالفعل وصية أخرى خفية، ألا وهي: أنه ينبغي عليَّ أن أحقق كل ما أتوقعه من نفسي، سواء بفعله أو تركه، وذلك بصورة كاملة وتامة.

الواجبات السبعة المهلكة

إن عرض إرضاء الآخرين يتضمن عدداً من التوقعات عن الطريقة التي ينبغي على الآخرين أن يعاملوك بها، مع الأخذ في الاعتبار مدى كونك إنساناً لطيفاً، وكم تحاول جاهداً أن تجعلهم سعداء.

والعديد من هذه التوقعات والتي تتعلق بالآخرين تصنف على أنها "واجبات خفية" مما يعني أنها ضمنية، أو تنبع من الوصايا الأوضح، والسالفة الذكر، وبرغم ذلك فإن هذه الواجبات السبعة المفرطة والتي تتعلق بالآخرين تقتضي متطلبات تجعلك تشعر بمشاعر سلبية إذا ما فشل الآخرون في الوفاء بهذه المتطلبات بصورة كاملة.

ولكن بطبيعة الحال فإن التعبير عن المشاعر السلبية تجاه الآخرين، مثل الغضب والاستياء وخيبة الأمل، أمر لا تقره الوصية الثامنة من وصايا إرضاء الآخرين: ينبغي عليك دائماً أن تكون سعيداً، وألا تظهر أي مشاعر سلبية نحو الآخرين مطلقاً.

والمحصلة النهائية لهذا الفخ الذي نصبته وفرضته على نفسك هي أنك: (١) تشعر بالذنب نتيجة لما ينتابك من مشاعر سلبية تجاه الآخرين (٢) تلقي باللوم على نفسك لأنك لم ترض الآخرين بصورة كافية تجعلهم يعاملونك بصورة إيجابية في المقابل.

ها هي قواعد إرضاء الآخرين، والتي تتعلق بالكيفية التي ينبغي على الآخرين أن يتصرفوا بها.

الواجبات السبعة المهلكة

١. ينبغي على الآخرين أن يقدروني ويحبوني بسبب كل ما أقدمه لهم.
٢. ينبغي عليهم أن يؤيدوني ويساندوني، لكوني أعمل جاهداً لإرضائهم.
٣. ينبغي عليهم ألا يرفضوني أو ينتقدوني؛ لأنني أحاول دائماً أن أرقى إلى مستوى رغباتهم وتطلعاتهم.
٤. ينبغي على الآخرين أن يكونوا ودودين معي ومهتمين بي؛ نظراً للمعاملة الطيبة التي يلقونها مني.
٥. ينبغي عليهم ألا يضيروني أبداً، أو يعاملوني بصورة غير منصفة؛ لأنني لطيف للغاية معهم.
٦. ينبغي عليهم ألا يتركوني أو يهجروني؛ لأنني أجعلهم في أمس الحاجة إلي.
٧. ينبغي على الآخرين ألا يغضبوا مني؛ لأنني على أتم الاستعداد لفعل أي شيء كي أتجنب الصراع أو الغضب أو المواجهة معهم.

هذه القواعد الخاصة بالكيفية التي ينبغي ولا ينبغي على الآخرين أن يتصرفوا بها تكشف عن السمة الدفاعية لإرضاء الآخرين، ومما لا شك فيه أن إرضاء ومد يد العون وتحقيق احتياجات الآخرين هي أمور تمنحك الرضا والارتياح، وعلى الرغم من ذلك فإن الصيغة الدفاعية لإرضاء الآخرين، والتي يبدو أنها تحول دون أن يخرجوا ردود أفعالهم السلبية في مقابل طريقتك اللطيفة تعمل كدافع أقوى.

مما يتضح معه أن بهذه الصيغة خللاً.

كفاك قول "ينبغي" و"يجب"

كل هذه الواجبات السبعة المهلكة يمكن إعادة صياغتها بسهولة على نحو أفضل، وعلى سبيل المثال، فقولك: "لكم أفضل ألا ينبذني الآخرون" أكثر واقعية من الصيغة الأمرية التي تمنع الآخرين من فعل ذلك، كما أن هذه العبارة تفسح المجال لاحتمالية أن الآخر قد يرفضك أو ينبذك لأسباب تتعلق بتحامل أو تحيز شخصي أكثر من كونها تتعلق بنقائص موجودة فيك.

فقولك: "لكم أفضل أن يبقى معي الآخرون وألا يهجروني أو ينبذوني، خاصة أولئك الذين أحبهم" أكثر عقلانية من أي قول آخر يحظر على الآخرين أن يتركوك لكونك تقول إنهم لا يستطيعون فعل ذلك، والقاعدة السادسة المتعلقة بما ينبغي على الآخرين فعله حيالك تشير إلى أنك تهيمن تماماً على ما يمكن للآخرين القيام به وعدم القيام به، وهو أمر غير صحيح على الإطلاق، وعلى الجانب الآخر، فإن العبارة المصاغة تحتوي على إقرار دقيق وضمني بأن لدى الآخرين إرادة حرة للاختيار، حتى ولو كانوا سيخيبون رجاءك أو يجرحونك.

دكتور دافيد بيرنز وآخرون ممن يمارسون العلاج الإدراكي، نوع من العلاج يستخدم على نطاق واسع، يهدف إلى تغير التفكير المعيب الذي ينتج عنه حالات نفسية ومشاعر سلبية، يقولون بأن وجود عبارات تحتوي على كلمة "يجب" الملزمة خطأ واضح ومميز في تفكير المرضى، وهو الأمر الذي يسبب الاكتئاب والقلق ومشاكل نفسية أخرى.

وفي هذا النوع من العلاج يتعلم المرضى كيف يستبدلون بأوامرهم الصارمة عبارات مرنة ودقيقة من التفضيل والقبول والتسامح، وفكرة أن الاستخدام المفرط لعبارات ملزمة يخرب الصحة النفسية والسعادة لم تبزغ متزامنة مع خروج العلاج الإدراكي إلى حيز الوجود في السبعينيات، فمنذ ثلاثين عاماً أو ما يربو على ذلك قام أحد الرواد في مجال التحليل النفسي: د.كارين هورني، بصياغة اصطلاح استبدادية الإلزام ليشير إلى القوة الاستعبادية للقواعد الشخصية.

وقد قام د.ألبرت إليس مؤسس نظرية علاج السلوك الانفعالي العقلاني (والتي كانت بادرة لظهور نظرية علاج السلوك الإدراكي الحديث) باختراع وصياغة أشكال جديدة للأفعال الملزمة لينقل لنا كيفية التأثير الهدام والمحفز للمتطلبات الشخصية.

وطبقاً لـ"إليس" فإن "الأشخاص العصابيين اللطفاء" مصطلح شامل يستخدمه ليتضمن تقريباً كل شخص يعاني من القلق والاكتئاب وحالات نفسية سيئة، وهم مخلوقات ينغصون على أنفسهم بأنفسهم، ويجعلون من أنفسهم أناساً بائسين بإيمانهم الشديد بوجود ثلاث حتميات:

١. "يتحتم عليَّ أن أحسن صنعاً، وأن أسعى لإرضاء الآخرين، وأن أكون محط إعجاب الأشخاص البارزين" (وصيغة الإلزام هذه تخلق نوعاً من الإحباط والقلق).

٢. "يتحتم عليك أن تعاملني بطريقة لطيفة وحانية، وإلا فأنت إنسان وضيع وغير منصف". (صيغة الإلزام هذه تثير الغضب واللوم وخيبة الأمل، فالساعون وراء إرضاء الآخرين قد يلومون أنفسهم لكونهم غير لطفاء أو لكونهم لم يبذلوا قدراً كافياً من الجهد لكسب ودهم وتأييدهم).

٣. "ظروف الحياة يجب أن تكون كما أريد وإلا كانت ظروفاً رهيبة، وتدعو للشؤم والخراب". (صيغة الإلزام هذه تدعو للإحباط والخوف والتشويش واللوم والغضب والقلق والاكتئاب).

ولأن صيغ الإلزام هذه تقوم على رغبات واحتياجات قوية، فإن "إليس" يؤكد أن الإنسان يؤمن بها لأنها فطرية وموجودة في طبيعته، المشكلة إذن لا تكمن في الرغبة أو في الحاجة نفسها، ولكن تكمن في تصنيفها على أنها متطلب حتمي أو ضرورة ملحة بالنسبة للطريقة التي يجب أن تكون عليها الأمور.

ويقترح إليس هو وآخرون من ممارسي العلاج الإدراكي أن تستبدل بالعبارات الأمرية عبارات أخرى مناسبة تعكس رغباتك وأمنياتك، كما أوضحت مسبقاً عندما عرضت مدى السهولة التي يمكن بها إعادة صياغة الواجبات السبعة المفرطة.

وعندما نفعل هذا فإن ردود الفعل العاطفية السلبية والتي تحدث عندما يصطدم الواقع مع التوقعات غير الدقيقة تتغير أيضاً وتتلاشى تماماً.

وعلى سبيل المثال ليس هناك سبب منطقي يجبر هؤلاء الآخرين على حبك وتقديرك، حتى ولو فعلت المستحيل لإرضائهم، ولكن قد يكون الأمر رائعاً لو أحبوك، والأروع من ذلك أن يحبك الآخرون لشخصيتك -بما في ذلك الود الذي تظهره في معاملتك لهم- وليس بسبب الأشياء التي تشعر أنك مجبر على فعلها لأجلهم، وبالمثل، فإنك قد ترغب في أن تكون صديقاً صدوقاً يعتمد عليه الآخرون، ولكن لأن تأمرهم بألا يقولوا: "لا" مطلقاً، أو ألا يخذلوا أحداً، فهو مطلب قاس للغاية، مع وضع أحداث ومتطلبات الحياة غير المتوقعة في الاعتبار، لا يمكنك أن تضمنه.

ومن ناحية أخرى فإن تصريحك بنيتك في أن تكون صديقاً يعتمد عليه، صديقاً وفياً لأصدقائك يفسح المجال لاحتمالية واقعية بأنك قد تحتاج لقول "لا" نظراً لعوامل خارجة عن سيطرتك أو لمجرد الإبقاء على ذاتك.

◄ **حاول قدر استطاعتك، لكن لن تستطيع فرض إرادتك على العالم.**

عندما تصر على توقعاتك القاسية عن الكيفية التي يجب أن تكون عليها أنت والعالم والحياة بصفة عامة، فإن هذا لا ينتج عنه سوى التخبط والإحباط ووهن العزيمة وما هو أسوأ من ذلك.

وعندما تطالب بأن يعاملك الآخرون من حولك بطريقة معينة، وأن تسير الحياة وفقاً لرغباتك، فإنك بذلك تهيئ نفسك للشعور بالغضب والإحباط والاكتئاب وخيبة الأمل، خاصة عندما لا تنصاع هذه الأمور لإرادتك، وعندما تطالب نفسك بسلوك أو بمشاعر معينة، خاصة عندما تكون مطالب غير واقعية أو بعيدة المنال، فإنك أيضاً تهيئ نفسك للشعور بالذنب وعدم الكفاءة.

والنقطة الجوهرية هي أن الشيء الوحيد الذي ينبغي عليك فعله حقاً هو أن تحذف من قاموسك الفكري، وبقدر ما تستطيع، المفردات التي تدل على الوجوب والإلزام، وعندما تستبدل بالعبارات الموجبة عبارات أخرى تتعلق بطلباتك ورغباتك، فسوف تجني ثمار ذلك.

هل تسدي النصيحة أو تفرض عباراتك الملزمة على الآخرين؟

في الوقت الذي قد تكون فيه مدركاً للقواعد الصارمة التي فرضتها على نفسك فإنك، وفي أغلب الظن، لا ترى نفسك كناقد وحاكم على الآخرين، ولكن عندما تشاركهم قواعدك الصارمة في شكل إسداء النصيحة لهم تجاه ما ينبغي عليهم فعله وعدم فعله، فإن عونك الذي تقدمه لهم بنية خالصة قد يُساء تفسيره، ويفهم على أنه تعالٍ أو استنكار أو نقد لاذع أو حتى تهكم.

تبلغ جوان من العمر ٤٨ عاماً، ولها ولدان متزوجان وابنة في المرحلة الجامعية، وقد قررت أن تطلب العلاج، لأول مرة في حياتها، وذلك من اكتئاب مزمن بدأ يؤرقها منذ العطلة الدراسية الماضية، وتقول جوان إن مشاكلها النفسية بدأت في عيد الميلاد المجيد كنتيجة مباشرة لتحاور الأسرة خلال عشاء العطلة السنوية.

لقد أتت عائلتي كلها من أجل العطلة، وكنا نتناول العشاء الرائع الذي أعددته، وكنا جميعاً حاضرين: زوجي وابنتي وولداي وزوجتاهما وحفيدتي".

"وخلال تناول العشاء علقت على شيء، وكنت أحسب نفسي عطوفاً ومتسامحة، فأخذ أفراد الأسرة جميعهم في الضحك، بينما كنت أنا الوحيدة التي لم تستوعب المزحة".

"وأصررت على وجوب أن يخبروني عن الضحك في الأمر، فأخبرني أبنائي بأنني أكثر إنسان عرفوه تسرعاً في إصدار الأحكام، واعتقاداً في صحة رأيه، وسيطرته على الآخرين، وأخبروني بأنني أسدي النصائح طوال الوقت، وبلا مقابل، حتى إنه لم يعد أحد يرغب في سماعها، وكانت ابنتي تلقبني بآلة تحدُّث، لا تَكَلُ ولا تَمَلُ من إصدار الأوامر" حتى إنها لتقلدني وأنا أقول: عليك أن تفعلي هذا وألا تفعلي هذا".

وكانت زوجتا ولدي ألطف، ولكنهما اتفقتا مع ما قالوه عني، وقالتا إنهما واثقتان من أنني أبغي خيراً، وأن تلك هي طريقتي في سعيي لأن أكون مؤازرة للآخرين، وأن أساعدهم في حل مشكلاتهم، واستطردتا قائلتين: إنني أشعرهما بأنهما لا يرتقيان لمعاييري السامية، وأن طريقتي هي الطريقة الوحيدة الصحيحة لأداء الأمور، وإنهما تمقتان كونهما تتلقيان الأوامر مني في كيفية جعل ولديَّ -زوجيهما- سعيدين".

"وشعرت بالانهيار، فلم أكن أدرك أبداً مدى التأثير السلبي الذي قد تتركه مساعدتي لهؤلاء الناس، فأنا أحب عائلتي وأصدقائي، ودائماً ما يخبرني زوجي بأنني أفعل الكثير من أجل الآخرين. حينذاك فقط أدركت أن أحد أبنائي أو إحدى صديقاتي كانت قد غضبت أو تضجرت مني، ولكنني لم أفهم أبداً السبب، وكنت أعتقد أن السبب هو أنني مقصرة تجاههم، أو أنني صريحة جداً في التعبير عن رأيي، والآن يبدو أن كل جهودي كان لها مردود سلبي، وينتابني شعور رهيب جداً حيال نفسي، حتى إنني لأكاد أعجز عن النهوض من فراشي".

قطعت جوان شوطاً كبيراً في مرحلة علاجها عندما أدركت أن نواياها كانت خالصة، ولكن الأساليب التي كانت تتبعها أساليب معيبة، كما أدركت أن قواعدها الملزمة، والتي تلقتها عن أمها، خلقت مشاعر مشابهة من الاستياء بينها وبين أخواتها، وذلك نتيجة لسلسلة من العبارات تحث دائماً على النصيحة والنقد البناء.

وعندما اختتمت جوان مرحلتها العلاجية أوضحت قائلة: "بالرغم من أن الأمر كان مؤلماً، إلا أنني أعتقد أن أسرتي قدمت لي أغلى هدية سبق وأن حصلت عليها، فقد جعلوني أدرك كيف أنني كنت أفرض قواعدي على الجميع بالإلحاح، وأن هذا آخر شيء أريد فعله حيال من أحبهم".

قد تشارك جوان في نواياها، بأن تريد أن تكون ذا عون لأحبائك وأصدقائك عندما تكون لديهم مشكلة، لكن التأثير غير المقصود الناتج عن فرض إلزاماتك على الآخرين قد يحبطهم

ويثيرهم ويجعلهم يشعرون بأنهم لا يقومون بالأمور بشكل جيد، لكونهم لا يقومون بها على طريقتك.

وقد تمارس ضغطاً على الآخرين؛ ليسارعوا في إيجاد حلول مبكرة للمعضلة في الوقت الذي يريد فيه الآخرون على أن تكون مجرد منصت متعاطف معهم، وغالباً ما تكون الطريقة الأكثر فعالية هي أن تعمل كلوحة عاكسة للصوت، تعكس ما يصل إليك وتصيغه في سياق آخر أفضل لأصدقائك وأفراد أسرتك؛ كي يفكروا في المشكلة، ويصلوا لحل لها بالطريقة الخاصة بهم والمناسبة لهم.

قوة التفكير الدقيق

بالإضافة إلى الأوامر الصارمة وغير الملائمة التي تحتويها الوصايا العشر لإرضاء الآخرين، والواجبات السبعة المفرطة، فإنهما يتضمنان عناصر أخرى من التفكير الخاطئ، تسهم في إحداث المشاعر السلبية، وتتضمن العبارات الملزمة لغة مبالغاً فيها، مثل دائماً وأبداً والجميع، والتي تجعل تلبيته الأوامر غير الواقعية أصعب وأقل احتمالاً.

والكلمات المطلقة واللغة المبالغ فيها مؤشران يدلان على تشوه الفكر، والفكر المشوه يلعب دوراً هاماً في إحداث الاكتئاب والقلق وحالات نفسية سلبية أخرى، في الوقت الذي لا تخضع فيه المشاعر لمقاييس الصحة والخطأ، فمن الممكن أن تكون الأفكار دقيقة أو غير دقيقة، وبإبقائك على طريقة تفكيرك منطقية وعقلانية ودقيقة ما أمكن يمكنك أن تقلل من مدى الشعور بعدم الراحة والمشاعر السلبية.

عندما تكون معتقداتك عن نفسك وعن الآخرين دقيقة فإنها تشكل نوعاً ما من خارطة الطريق التي تساعدك في حياتك الداخلية، وحياتك الاجتماعية كذلك، ومع وجود هذه الخارطة الجيدة تعرف أين أنت وإلى أين ستذهب، خاصة مع الآخرين، وعلى النقيض من ذلك، فعندما تكون أفكارك غير دقيقة تضعف قدرتك على فهم نفسك وفهم الآخرين تماماً كما هي الحال لو أن الخارطة لم تكن دقيقة، فإنك تضل الطريق وتفقد الإحساس بالاتجاهات.

وبالطبع، فإن حساسيتك المفرطة نحو إرضاء الآخرين هي التي تسبب مشكلة، ولكن عندما تكون قادراً على الاعتدال والانتقاد في محاولاتك الساعية لجعل الآخرين سعداء، فإنك حينئذ ستكون على الطريق الصحيح للشفاء من هذا الداء. فلأن تستبدل بالكلمات المطلقة مثل أبداً ودائماً كلمات وسطية مثل معظم الوقت وأحياناً ونادراً في أفكارك الخاصة بإرضاء الآخرين

ستخفف كثيراً من وطأة التوتر والضغط اللذين تشعر بهما من جراء محاولتك تلبية مثل هذه المتطلبات المبالغ فيها.

وفي النهاية فإن الواجبات السبعة المفرطة تحتوي على عبارات شرطية تربط بين توقعاتك عن الكيفية التي يجب أن يعاملك بها الآخرون، وبين الالتزامات التي تعتقد أنها جاءت نتيجة لجهودك الرامية لإرضائهم، هذه القواعد الشرطية تكشف عن حس بالسلطة، بل تفوح منها رائحة المناورة من قبلك. تخيل، على سبيل المثال، الكيفية التي قد يكون عليها رد فعل شخص آخر إذا ما أصدرت إليه أمراً ما بشكل مباشر: "يجب عليك أن تحبني نتيجة لجميع الأشياء اللطيفة التي أبذلها من أجلك".

فإن الصفة القهرية لقواعدك تصبح جلية عندما تعلن عنها بصوت مرتفع.

وإن لم يوافق الآخرون صراحة على أنك تروق لهم، أو على معاملتك بطريقة إيجابية لكونك ترضيهم، فإن شروطك تكون شروطاً جائرة، وفي أغلب الظن يقدر لها الفشل، وإنه لأمر رائع أن تكون محط إعجاب وتقدير الآخرين، ولكن هذا لا يعني أنهم مضطرون لأن يفعلوا ذلك، بغض النظر عن مدى الطريقة اللطيفة التي تعاملهم بها.

◄ **إن تشبثك بالمعتقدات الشرطية المتعلقة بالكيفية التي يجب على الآخرين أن يعاملوك بها، بسبب كل ما قدمته لهم لن يقودك إلا نحو الشعور بخيبة الأمل والغضب والاستياء من أناس بعينهم، وخيبة أملك في الآخرين بصفة عامة.**

وفوق ذلك، فإن التفكير الشرطي ليس سوى فخ ينصب لك؛ كي تقع في براثن لوم النفس وتوجيه الاتهام لها، وإذا ما تمسكت بالمنطق الزائف القائل بأن الآخرين لن يكونوا ودودين معك إلا إذا بذلت ما بوسعك لإرضائهم، فلا تلومن إلا نفسك عندما يخذلونك.

أصوات من الماضي

عندما تستمع إلى صوت الإلزام المسيطر بداخلك أثناء تفكيرك، أو حديثك إلى النفس، فإن ما تسمعه هو صوت عقلك الذي يقضي عليك بمثل هذه الالتزامات، وما هذا الصوت إلا مزيج من أصوات والديك، أو معلميك، أو إخوتك الأكبر سناً، أو مدربيك، أو غير ذلك من صور السلطة، والذين أملوا عليك في مراحل مختلفة من حياتك قواعد استمرت معك طيلة الحياة.

وكشخص بالغ يسعى إلى إرضاء الآخرين، فلا يزال عقلك يواجهك نحو توقعاتهم منك، وبإظهارك الاستعداد لتقديم احتياجات الآخرين على احتياجاتك الشخصية، فإنك لا تكف عن

منحهم سلطة عليك، وحتى لو كنت ترعى مصالحهم من منطلق الواجب الأبوي، وفي نفس الوقت تحاول الوفاء بالتزاماتك ومسئولياتك، فعقلك لا يزال يتعامل معك كطفل مطيع أو غير مطيع.

وعندما تنصاع لقواعد التزاماتك القاسية، فكأنما يربت عقلك على ظهرك كما لو كان يشجعك، ذلك إن جاز لي التعبير، أما إذا توانيت عن ذلك لفترة قصيرة، فلن تجده إلا لائماً مولداً بداخلك شعوراً بالذنب.

ولكونك تسعى إلى إرضاء الآخرين، فإن عقلك يضاعف من عقابه لك، فحيث إنك تحكم على أدائك من خلال معيار رضاء الآخرين عنك، وليس رضائك عن نفسك فحسب، تضاعف لديك مشاعر الخزي من مشاعر الذنب، وفي حين تتولد مشاعر الذنب عندما يخيب أملك في نفسك، تعتريك مشاعر الخزي عندما تعتقد بأنك كنت السبب في سخط الآخرين منك.

وعلى الرغم من أنك، لو كنت على شاكلة الساعين وراء إرضاء الآخرين، تمقت توجيه النقد إليهم، وكذلك تلقيه منهم، وربما صرت متوحشاً لو وجه هجوم إلى ذاتك، وبالإضافة إلى ما تفرضه على نفسك من أمور واجبة وغير واجبة (كأن تقول "كان عليَّ أن أفعل المزيد" ليس عليَّ الشعور بالغضب أو الامتعاض"...إلخ) على الرغم من ذلك فإنك تثقل كاهلك بأحاديثك إلى نفسك والتي تتسم بتوجيه النقد لها بالمزيد من الألفاظ الباعثة على الاكتئاب والأفكار المشوهة.

وقد تستخدم كلمات مثل "أناني" و"مهتم بذاته" و"غير جدير بحب الآخرين" أو قد تقول بشكل أساسي كلمات مثل: "أخرق" أو "غبي" أو "أحمق" لتحط من شأن نفسك وتوبخها، وكخدعة عقلية ذات جزأين متداخلين، سوف تنصرف إلى المبالغة أو المغالاة فيما حكمت به على نفسك من أوجه نقص وقصور، بينما تغض الطرف عن حجم ما يقترفه الآخرون من آثام، أو ما لديهم من نقائص.

السعي إلى الكمال في إرضاء الآخرين

يندر -ما لم يكن مستحيلاً- أن يشعر الأشخاص الذين يعانون من داء السعي وراء إرضاء الآخرين برضاء حقيقي عن أنفسهم، فإنك لترغب، بل وتحتاج، إذا كنت على شاكلة هؤلاء، إلى قبول كل شخص لك، دون رضائك عن نفسك شخصياً.

وفي كل يوم جديد تسعى جاهداً من أجل إثبات قيمتك من خلال ما تصنعه لإرضاء الآخرين، ومن الواضح أنك تفتقر تماماً إلى مخزون من الأعمال الطيبة في اقتصادك النفسي،

ومهما نلت في الأيام أو السنين الخوالي من استحقاق وجدارة، وذلك نتيجة لطول تلطفك وكثرة صنائعك للآخرين، فإنك تتصرف اليوم كما لو كانت قيمتك محل شك دائم، وتجرب أسلوباً مختلفاً مع كل مطلب جديد أو تعبير عن حاجة شخص إلى عونك، ويتعين عليك الوفاء به، وإن الأمر ليبدو كما لو كنت تبدأ كل يوم دون أن يكون لديك أي رصيد في البنك.

وإنما يستحث حرصك الدءوب على إرضاء الآخرين حس مسيطر عليك بالتقصير وعدم الكفاءة، تسببه ريبة مزعجة وشكوك مزمنة لا تفارقك تتلخص في أنك لم تفعل الكثير، ولم تبذل أقصى جهدك، ولم تقل "نعم" بالقدر الكافي حتى تنال رضاء الآخرين بحق.

ولكن هذا الإدراك لا ينبع من عجز في جهدك أو قدرتك على إرضاء الآخرين، بل يكمن سببه الحقيقي في سعيك نحو الكمال تجاه ذلك، والذي يختفي بين سطور قواعدك الملزمة.

تذكر الوصية الحادية عشرة الواردة في ذيل قائمة الوصايا العشر، ونصها كالآتي: "عليَّ أن أحقق كل ما أتوقعه من نفسي سواء بفعله أو بتركه، وذلك بصورة كاملة وتامة" وتنصرف معايير الكمال التي تلزم نفسك بها إلى مستويين:

الأول، أنك تطلب من نفسك إرضاء الجميع طيلة الوقت، والثاني يتمثل في التماسك منها أن تظل محتفظاً بحالة مزاجية إيجابية في كل مرة تقدم فيها شيئاً للآخرين، وبذلك يتعين عليك أن يفيض سلوكك بالسعادة والبهجة في الوقت الذي ترهق فيه نفسك وتستنفد قواها في سعيك وراء إرضائهم وإنكارك لاحتياجاتك الشخصية، ولو تعكر صفو مزاجك دون قصد منك، فمن غير المسموح لك أن تظهر مشاعرك السلبية تجاه الآخرين.

◄ **إن إلزام نفسك بمعايير كمال كهذه ليس إلا ضرباً من ضروب القسوة العاطفية على الذات.**

ولو أن هذا يبدو بالغ التطرف في طبيعته، فلتتخيل أماً توجه طفلها إلى تنفيذ مطالبها، حيث تقول له في لهجة قاسية: "عليك دائماً أن تسعى إلى إرضائي، وأن تحقق كل أمر أو مطلب أطرحه عليك بصرف النظر عما تفعله وعن طبيعة مشاعرك، وعليك أيضاً أن تظل مبتسماً وسعيداً طوال الوقت، ولو سمعتك تشتكي أو تبدي أية أمارة لمشاعر غير مشاعر السعادة والسرور، فسيحل بك العقاب، وإذا ما فشلت في تحقيق كل هذا على نحو كامل، فلن أحبك بعد ذلك. أية أسئلة؟".

وربما يشبه هذا الحديث حديثاً يخبل العقل لزوجة أب وضيعة في إحدى القصص الخيالية، وبلغة الحياة الواقعية، يمكن وصف هذه المتحدثة بأم نرجسية تعرض طفلها لإساءة

نفسية وشعورية بالغة، وقد لا يكون حديثك إلى نفسك على هذا القدر من التصلب والصرامة مثل هذه "الأم" الخيالية، غير أن توقعاتك ذات الصلة بالوصول إلى حد الكمال في سعيك إلى إرضاء الآخرين، ومعاييرك التقييمية التي تلزم بها نفسك قد يكونان كذلك.

- **ما من خطأ او شيء غير صحي في وضع المرء معايير صعبة المنال في جوانب شتى من حياته، غير أن السعي إلى بلوغ الكمال امر مثبط للهمة وصيغة أكيدة للفشل، وعلى النقيض، يعد السعي إلى التميز أمراً محفزاً، إذ إن في الإمكان تحقيقه.**

تعديل المسار:
الواجبات التخريبية لإرضاء الآخرين

لتركز على التعديلات الواردة أسفله من أجل مناهضة واجباتك التخريبية، وحالما تفعل ذلك، عليك بوضع نصيحة "ألبرت إليس" في ذهنك بأن تكف عن إلزام نفسك والآخرين، وأن تتجنب قول الكلمات والعبارات التي تفيد ذلك قدر الإمكان.

- عندما يشوب تفكيرك كثرة الأوامر الملزمة والواجبات، فهو نوع من التفكير متصلب، وغير مرن، ومتطرف، في حين أن التفكير المتعقل الذي سينتهي بك إلى بر الأمان هو ذاك الذي يتسم بالمرونة، والوسطية، والاعتدال.
- يعد فرضك للأمور الواجبة على الآخرين ضرباً من ضروب الإكراه، كما يعكس نزوعك إلى السيطرة، فلتستخدم عبارات مثل: "أفضل لو أن ...." أو "ربما يكون من الأفضل أن ..." أو "أود لو أنك ..." بديلاً عن عبارات "يجب عليك" و"لا ينبغي لك" التي تتسم بالقهر والسيطرة.
- إن الوصايا العشر لإرضاء الآخرين، والواجبات السبعة المهلكة قواعد صارمة يستحيل تحقيقها تقريباً، ولن تفضي بك إلى الشعور بالسعادة، وستصبح أسعد حالاً لو أنك وضعت مبادئ، وخطوطاً عريضة أكثر واقعية، ويمكن بلوغها عن الكيفية التي ترغب في التعامل مع الآخرين بها، والأسلوب الذي تفضله لمعاملتهم إياك.
- ليس عليك أن تفعل أي شيء بصورة كاملة، بما في ذلك إرضاء الآخرين، أو إبداء مشاعر إيجابية تماماً، فالنزوع إلى الكمال يبدد طاقات المرء، بينما يشحذ قواه السعي إلى التميز.

الفصل ٣

لا بأس في ألا تكون لطيفاً



لو أنه يتوجب عليك تلخيص شخصية الساعي لإرضاء الآخرين في كلمة واحدة، فسوف تكون هذه الكلمة هي لطيف. ولكن، إذا كنت مصاباً بمرض إرضاء الآخرين، فإن لطيف هنا ليست مجرد وصف للشخصية، فكونك لطيفاً إنما هو اختصار لنظام اعتقاد وتفكير يُملي على صاحبه كيف يتصرف مع الآخرين بحيث يتجنب حدوث الأشياء السيئة.

لسوء الحظ، وبالرغم من ذلك لا تعمل هذه الصيغة دائماً بهذا النظام، حيث إن هناك الكثير من الأشياء السيئة التي تحدث للشخص اللطيف المؤدب مع الآخرين، كما تعلم بالفعل، في حين أن هذا الشخص لا يستحق ذلك، إلا أن الشخص اللطيف أحياناً ما ينبذ ويهجر ويكره وتجرح مشاعره من قبل الآخرين، ودائماً ما يصاب بالقلق عن طريق الأعباء العاطفية المفروضة على النفس كالقلق والاضطراب والإحباط ونوبات الفزع والألم.

كانت كارولين في التاسعة من عمرها عندما أصيبت والدتها بمرض سرطان الثدي، وهي تتذكر بوضوح المحادثة التي جرت بينها وبين والدها وطبيب والدتها عن أهمية الحفاظ على سعادة أمها وعدم مضايقتها؛ لأن ذلك سيعجل بشفائها، وعندما علمت كارولين بذلك شعرت بالرعب من أن والدتها سوف تموت، واعتقدت أن حياة أمها تعتمد على كونها فتاة طيبة ومؤدبة ولطيفة.

وقبيل اكتشاف ورم الثدي لدى أمها بأسابيع قليلة، كانت قد وجه إليها تأنيب قاس رسمياً من قبل المعلمة؛ لسخريتها من الطفلة المعوقة ومضايقتها أثناء اللعب في ملعب الدرسة،

وكتبت المعلمة رسالة شديدة اللهجة إلى والديها تروي لهما الواقعة، وتطلب منهما الحضور إلى المدرسة، لشهود مؤتمر عن سلوك ابنتيهما.

وعندما تسلم والداها الرسالة، كانا منزعجين إلى أبعد الحدود مما فعلته الابنة.

وقالت لها والدتها: "لقد حاولنا أن نعلمك أن تكوني شخصية مؤدبة طيبة، وأن تكوني لطيفة مع الجميع، والآن اكتشف أنك وضيعة وقاسية، تضايقين الفتاة الصغيرة الجالسة على الكرسي ذي العجلات، وإنني ووالدك لنشعر بالخزي مما فعلته".

وكعقاب لكارولين حرمت من اللعب بالخارج لمدة أسبوع، وجلست في غرفتها لتفكر في قدر الألم الذي تسببت فيه للفتاة الصغيرة، وكيف أنها جرحت مشاعرها لكونها غير لطيفة، وطلب الوالدان منها أن تكتب ثلاث رسائل اعتذار، واحدة للطفلة المعوقة، والثانية لوالدي الطفلة، والثالثة لوالدي كارولين لكونها خيبت أملهما بشكل كبير.

ومن الرسائل التي كتبتها سجلت كارولين أنها كانت آسفة وشعرت بالخزي والخجل، إذ "لم تكن لطيفة" ولجرحها مشاعر الفتاة، وتعهدت لوالديها بأنها لن تكون وضيعة أو غير عطوف مع أي شخص ثانية، وتسترجع كارولين هذه الذكريات وهي تشعر بالحزن والأسى.

وقد اعتقدت في أطواء عقلها الصغير، أنها سوف تلام بشكل مباشر على مرض أمها بسبب وقع حادثة اللعب على والديها، وعلى أية حال فقد قال الطبيب: إن أمها تحتاج إلى الهدوء والسعادة لكي تشفى تماماً، واعتقدت كارولين أنه إذا لم تستطع أن تفعل ما يعين أمها على الشفاء فالتسبب في جعلها متوترة ومنزعجة من شأنه أن يزيد من مرض أمها.

وخلال شهور مرض أمها، تعهدت كارولين في صلواتها اليومية بأنها ستكون فتاة لطيفة، فقط لو أن أمها عاشت، ووعدت نفسها بأنها لن تكون أبداً مدعاة لضيق أو إزعاج أحد، بما في ذلك أخوها الأصغر فقط ما لم تمت والدتها.

ولحسن الحظ أنها لم تمت، على أن كارولين أصبحت تسعى لإرضاء الآخرين، وصارت مراضية لهم من الدرجة الأولى، وحتى عندما كبرت، واصلت الاعتقاد في أنها بكونها لطيفة، إنما تحول دون وقوع أمور سيئة، وبالعكس، فقد خافت النتائج المروعة المترتبة على المناسبات النادرة التي تنزلق فيها كلمة غير طيبة من لسانها، أو أن تكون عصبية مع أفراد عائلتها أو أصدقائها أو مرءوسيها في العمل.

وعلى الرغم من اعتبار ردود أفعالها مبالغاً فيها إلى حدٍ ما، إلا أن كل من يرضي الآخر يتشبث ويؤمن بالفكرة المتأصلة في نفسه في أن يكون شخصاً لطيفاً، وعلى الرغم مما قد يقوله

الآخرون أو يفعلونه لمن يرضون الناس، فإن لطفهم وطيبتهم الأساسية تحرم عليهم قول أي شيء سلبي في المقابل، وغالباً ما يعجز الشخص اللطيف الذي يرضي الآخرين حتى عن تبين الأفكار أو المشاعر السلبية تجاه الآخرين.

ولكن، هناك ثمن كبير لكونك لطيفاً سترغم على دفعه، عندما توافق على تلك العبارة البسيطة، (لا بأس من ألا تكون لطيفاً) فسوف تكون قد قمت بغارة على شفائك من مرض إرضاء الآخرين ومشاكله.

ما هو اختيار (الرقة واللطف)؟

اقرأ كل جملة وقرر ما إذا كانت تنطبق عليك أو لا. ضع دائرة حول (ص) صحيح إذا ما كانت الجملة صحيحة، أو يغلب عليها الصحة، أو دائرة حول (خ) خطأ، إذا ما كانت الجملة خاطئة، أو يغلب عليها الخطأ.

١. أفتخر بنفسي لأنني شخص لطيف. (ص أو خ)

٢. من الصعب جداً عليّ أن أرفض شخصاً آخر، بغض النظر عن مدى استحقاقه لذلك. (ص أو خ)

٣. ربما أذهب إلى أبعد الحدود في فصل الأشياء اللطيفة للآخرين. (ص أو خ)

٤. من الأسهل جداً عليّ أن أتعرف على مشاعري السلبية تجاه نفسي أكثر من التعبير عنها تجاه الآخرين. (ص أو خ)

٥. لو أن هناك شيئاً خطأ، فغالباً ما أشعر أنني الشخص الذي سيوجه اللوم إليه. (ص أو خ)

٦. أعتقد أنني ينبغي أن أكون لطيفاً دائماً. (ص أو خ)

٧. ربما أفعل الكثير جداً للآخرين، وأكون لطيفاً لأقصى درجة، أو أدع نفسي تستغل، بحيث لا ينبذني الآخرون لأسباب أخرى. (ص أو خ)

٨. أعتقد فعلاً أن الشخص اللطيف يظفر بالاستحسان والقبول، والحب والصداقة من قبل الآخرين. (ص أو خ)

٩. لا أعتقد أنه أمر طيب أن نعبر عن غضبنا تجاه الآخرين. (ص أو خ)

١٠. لا ينبغي أن أغضب أو أنزعج من الذين أحبهم. (ص أو خ)

١١. أخشى فيما لو لم أكن لطيفاً مع الآخرين، أن يتجاهلوني وينبذوني أو حتى يعاقبوني. (ص أو خ)

١٢. أعتقد أنني ينبغي أن أكون دائماً لطيفاً، حتى لو كان ذلك يعني السماح للآخرين باستغلال طبيعتي الحسنة الطيبة. (ص أو خ)

١٣. كوني لطيفاً أفعل أشياء ترضي الآخرين هو طريقتي لحماية نفسي من النبذ والنفور والهجر. (ص أو خ)

١٤. لا أعتقد أنني شخص لطيف إذا ما انتقدت الآخرين، حتى ولو كانوا يستحقون ذلك. (ص أو خ)

١٥. أحاول أن أجعل الآخرين مثلي بكوني شخصاً لطيفاً. (ص أو خ)

١٦. أحياناً أشعر كأنني أحتاج إلى أن (أشتري) حب وصداقة الآخرين بفعل أشياء لطيفة لإرضائهم. (ص أو خ)

١٧. غالباً ما يحميني كوني لطيفاً من التعبير عن المشاعر السلبية تجاه الآخرين. (ص أو خ)

١٨. أعتقد أن الآخرين سوف يضفون عليَّ صفة كوني مؤدباً، أرضي الآخرين، وأفوز بالاستحسان والقبول. (ص أو خ)

١٩. أعتقد أنه ينبغي أن يحبني أصدقائي؛ بسبب كل الأمور الطيبة التي أفعلها من أجلهم. (ص أو خ)

٢٠. أريد أن يفكر في الجميع على أنني شخص لطيف. (ص أو خ)

كيف تسجل وتفسر إجاباتك؟

اجمع المرات التي وضعت فيها دائرة حول (ص) لكي تحصل على المجموع النهائي.

- *إذا كان ما سجلته ما بين ١٤، ٢٠* : فإنك شخص لطيف لدرجة الخطأ، ومن المرجح أن علاقاتك الشخصية، وكذلك صحتك العاطفية يتأثران بشكل سلبي بنواياك الحسنة، وإنك لتدفع باهظ الثمن لكونك شخصاً لطيفاً، وعندما تستبدل بصفة لطيف المتأصلة في مفهومك وتفكيرك عن نفسك صفات أخرى مثبطة للنفس، فسوف تعجل بشفائك.

- *إذا كان ما سجلته ما بين ٨ و١٣*: فإن مشاكل إرضائك الآخرين ترتبط بقوة بحاجتك المتزايدة لأن تكون لطيفاً وحسناً مع الآخرين، وعلى حساب كونك حسناً مع نفسك في الغالب، وإن تغاضيك قليلاً عن كونك حسناً وطيباً مع الآخرين (هذا المفهوم المتأصل في النفس) سوف يعجل بشفائك.
- *إذا كان ما سجلته ما بين ٥ و٧*: فإنك تهتم أو تنشغل بكون الآخرين ينظرون إليك على أنك شخص لطيف وحسن، إلا أن هذا الاهتمام يعتبر أقل، بالمقارنة مع الذين يسعون لإرضاء الآخرين. حاول أن تزيد من نقاط القوة في نفسك، ولكن تذكر أن كونك لطيفاً ليس واحدة منها، وأنك لا تزال قريباً من المرحلة النفسية الخطيرة، وينبغي أن تراقب ميولك واتجاهاتك لأن تكون لطيفاً على حساب نفسك.
- *إذا كان ما سجلته ما بين صفر و٤*: فإن لديك على غير العادة اهتماماً ضئيلاً بكونك لطيفاً مع شخص مصاب بإرضاء الآخرين، وعليك أن تتأكد من أنك لا تقع في فخ الإنكار، ولكن لو أنك بالفعل تغلبت على حاجتك لأن تكون لطيفاً مع الآخرين على حساب نفسك، فستكون قد قطعت بالفعل شوطاً ملحوظاً على طريق الشفاء، ولتحاول أن تزيد من نقاط القوة في نفسك.

إرضاء = لطيف

كطبيبة نفسية، أمارس المهنة منذ ٢٥ عاماً، يمكنني أن أؤكد لك أن الشخصيات بوجه عام، وعلى نحو معقد ومثير للاهتمام، لا يمكن أن تقل عن أن توصف بكلمة واحدة، مثل كلمة لطيف، وعلى الرغم من ذلك، فإنني أعلم جيداً أنه إذا ما لازمتك سمة ما من سمات الشخصية منذ كنت صغيراً في السن، وأصبحت بذلك متأصلة في مفهومك عن نفسك، فسوف يكون لها تأثير كبير وقوي على أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك طوال الحياة.

و"لطيف" كلمة أو مسمى استخدمه الآباء، والمعلمون، والكثيرون جداً من الكبار، ليرتبط بالسلوك الجيد الحسن: "يالك من فتاة لطيفة طيبة"أو "ثمة ولد لطيف" وقد سمعت هذه العبارات كثيراً على أنها شكل من أشكال الإطراء، وربما تستخدم أنت نفسك هذه العبارات.

وإن كلمة لطيف لتستخدم بشكل معتاد وعلى نحو إرشادي وفرضي من قبل الآباء والكبار ذوي التأثير والأهمية، نحو قولهم "ينبغي أن تكون لطيفاً" لأن ذلك يتضمن معنى التربية القويمة والأدب والسلوك الطيب والقبول الاجتماعي قبل كل شيء، وتستخدم أيضاً على هذا النحو، مع

البنات المراهقات؛ للتمييز أخلاقياً بين الأفعال السليمة والأفعال غير الأخلاقية، نحو قول: "البنات المؤدبات اللطيفات لا يذهبن إلى الملاهي الليلية" أو "البنات المؤدبات اللطيفات لا يذهبن بعيداً".

ومع ذلك، فمن المثير للاهتمام التعليق على مدى مساهمة "اللطف" عندما يطبق على الكبار في الانتقاص والذم. على سبيل المثال، كم مرة يتبع فيها الشخص العبارة البادئة بالفاعل مثل: "هي فتاة لطيفة، ولكن" أو "هو ولد لطيف.. ولكن" فإن لكن الانتقاصية هذه تشير بوجه عام إلى بعض الصفات السلبية الموجودة في الشخصية.

وتعرف القواميس كلمة لطيف على أنها الإرضاء أو القبول، وبوجه عام فإن الشخص اللطيف يميل إلى رؤية الآخرين له على أنه غير واضح، أو أن شخصيته ذات بعدين بدلاً من ثلاثة أبعاد عمقاً وتعريفاً، فهو شخص لا يؤذي الآخرين، ويفتقر إلى الأطراف الحادة أو التعبير والتعريف الواضح لشخصيته، وهو لا ينهض بين الجماعات بأنشطة ببساطة، في حين أنه لا يضايق الآخرين، ونادراً ما يؤثر عليهم أيضاً، وعندما كانت ابنتي صغيرة، قالت لي ذات مرة إنها تعجب بأوغاد ديزني لاند أكثر من إعجابها بالأبطال الطيبين اللطفاء؛ لأن الأوغاد كانوا "أكثر إثارة". وفي الواقع، أن الكثيرين من الأشخاص الطيبين اللطفاء ينتقصون بسبب صفات الخضوع، والإرضاء والقبول التي هي مرادفة لسماتهم الشخصية، وتوضح "جين أوستين" الروائية المعروفة ردود الأفعال تجاه الطيبة واللطف في وصفها لشخصية سيدة في إحدى رواياتها، فتقول:

لم تكن أكثر من سيدة طيبة، مطيعة، هادئة، وبذلك فلا يمكننا إلا الإعجاب بها إلا أنها جعلت نفسها بذلك عرضة للازدراء والاحتقار.

وبما أن "لطيف" بالتعريف الحرفي تعني إرضاء، فإنها تقع من صميم نفسك على أنها إرضاء الآخرين، ومن ناحية أخرى، بما أن "لطيف" تبدو ذات قيمة غير موثوق بها، كسمة من سمات الشخصية، ومصدراً لتقدير الذات، فلماذا تجبر الشخصية على الإذعان والخضوع كدليل لأفعالها؟ ولماذا تستدعي هذه الأفعال المتضاربة مع اللطف الكثير من القلق وعدم الراحة؟

اللطف كدرع عاطفي

تكمن الإجابة على فهم القيمة الوقائية لكونك لطيفاً في نظام أفكارك كشخص تسعى لإرضاء الآخرين، وبالنظر إلى "لطيف" في سياق غطاء العلاقات الشخصية الذي توفره، فإنها تستحوذ على اهتمام أكبر مما تستحق كصفة من صفات الشخصية.

◄ **يعتقد الأشخاص الذين يرضون الآخرين على وجه التحديد أنهم بكونهم لطفاء، سوف يتجنبون الخبرات والتجارب المؤلمة، بما في ذلك النبذ والعزلة، والهجر والاستهجان والغضب. على أية حال فما لم تحدث أية موجات أو تهز القارب، فلا يحق للركاب الآخرين أن يهموا بقذفك من فوق القارب إلى البحر.**

ولكن من يسعى إلى إرضاء الآخرين يذهب إلى أبعد مدى؛ ليضمن أنه سينظر إليه، لا على أنه طيب ولطيف بشكل عادي فقط، ولكن على نحو غير عادي، وبهذا الهدف، غالباً ما يشط من يرضي الآخرين إلى آماد بعيدة للغاية، ويبالغ في مجهوداته، ويضاعف منها متمثلة في إيماءات وحركات الحب والرعاية والاهتمام المبالغ فيه، وفي هذا اللطف البالغ تكمن الوقاية والحماية: فمن ذا، على أية حال، يريد أن يجرحك إذا كنت على هذا القدر من اللطف والبذل تجاهه؟

راجع إجاباتك على أسئلة الاختبار التي وردت في بداية هذا الفصل، وخاصة إجاباتك على الأسئلة ٧، ٨، ١١، ١٣، ١٥، ١٦، ١٩ فلو أنك أجبت بصحيح أو نعم على بعض هذه الأسئلة، فإنك تستخدم اللطف كشكل من أشكال الحماية في علاقاتك الشخصية، وعلى الأقل إلى حد ما، وإذا ما أجبت بنعم على كل الأسئلة السبعة، فإنك تتوقع بوضوح أنك بكونك لطيفاً مع الآخرين، سوف تفوز بافتتانهم، وحبهم وقبولهم، وبالتالي، فإنك تعتقد وتأمل في توفير الحماية لنفسك من قبل لطفك وحسن نيتك من النبذ والهجر والاستهجان أو جرح المشاعر.

ويبدو أن هذا النظام الفكري منطقي ومعقول، وفي الواقع، فقد صدق الفيلسوف العالم الشهير د.هانز سيلي رائد المفاهيم الحديثة للضغط والأمراض المسببة له على هذا النظام الاعتقادي الفكري، وبرهن سيلي على أن أفضل طريقة للبشر في حماية أنفسهم من الضغط في العلاقات بين بعضهم البعض هي أن تكون عطوفاً وخاضعاً للآخرين، واعتقد أن ذلك طريقة هامة جداً كوسيلة للعيش؛ لأن الضغط الذي يسببه الآخرون أمر مهلك (ومنذ عدة سنوات قمت بتأليف كتاب Lovers and Poisonous People: How to Protect Your Health from Relationships That Make You Sick وقد تناول هذه الأنواع من العلاقات السامة المهلكة).

وأطلق "سيلي" على فلسفته هذه الخاصة بالسيطرة على الضغط "الأنانية المحبة للغير" هذه العبارة الصغيرة تعني أنك باكتسابك النية الحسنة للآخرين، من خلال كرم شخصيتك وأفعالك، إنما تعمل بالفعل من أجل مصالحك الشخصية، فإذا كنت عطوفاً وخاضعاً مع الآخرين، كما برهن سيلي، فسوف يكون الآخرون عطوفين في المقابل، ولن يتسببوا لك في الوقوع تحت أية ضغوط.

إذن فما الفروق بين نظرية من يرضي الآخرين، والخاصة باللطف والعطف كوسيلة للحماية وبين رأي د.سيلي الحكيم في الأنانية المحبة للغير؟ لقد فهم د.سيلي أن الرقة واللطف سوف يحميانك من الجميع طوال الوقت، وكان متصلب الرأي في أن أناساً بعينهم يمكنهم أن يتسببوا، بل حتماً سوف يتسببون في جرحك عاطفياً، بغض النظر عما إذا كنت تعاملهم بعطف ورقة أم لا، وقد يحدث ذلك لأن الشخص الآخر شخص متكبر، غير محب أو متعصب، أو أنه حسود وحاقد ويقوم بمعاقبتك، أو ببساطة لكونه غير سوي عاطفياً، أو غير ناضج لدرجة كافية لأن يحب ويبادله الآخرون الحب في المقابل.

والذي يرضي الآخرين، على النقيض، يؤمن باللطف والرقة والعطف كأداة من أدوات الثقة والإخلاص والإيمان، ويؤمن أن لكونه لطيفاً وعطوفاً تأثيراً وقوة سحرية تستل الوضاعة أو جرح المشاعر من الآخرين، ففي منطق الذي يرضي الآخرين، إذا ما فشلت الرقة واللطف في حمايتك من الضرر أو الجرح في العلاقات الشخصية، فلابد أن سبب حدوث ذلك أنك لم تكن لطيفاً بالدرجة الكافية، وكان من الواجب عليك فعل المزيد.

هل تتذكر أفكارك السحرية

هذا الاعتقاد الإجباري والخاطئ جداً بأن كونك لطيفاً سوف يحميك من أن يجرح الآخرون مشاعرك متأصل في التفكير السحري للطفولة، ويشير التفكير السحري إلى نمط عقلي تتداخل فيه الأفكار والأفعال على نحو لا يمكن تمييزه، وبذلك تكون الأفكار قوية وفعالة كالأفعال.

ولو كان ذلك صحيحاً بالطبع، لكانت القوى السحرية وهبت لأي شخص يمكن أن يفكر، ومع التفكير الطفولي المليء بالإثارة، يمكن لرغبة أو أمنية بسيطة أن تكفي لفعل ذلك.

وغالباً ما يستخدم الأطفال الصغار تفكيرهم السحري الفطري لتجنب المخاوف، حيث يتم تشكيل الاتفاقيات الشرطية للحفاظ على وهم السيطرة في عقل الطفل، على سبيل المثال، ربما يعقد الطفل اتفاقية مع وحوش وهمية في خياله، بمعتكفه، كأن يقول: إذا ما ذهبت إلى الفراش وتركت جميع الأضواء مضاءة فلا يمكنك أن تأتي لتؤذيني.

وعلى نحو مشابه، ربما يحاول الطفل أن يمنع أي احتمالية حقيقية في طلاق والديه بمساومة نفسه: "لو أنني طيب وأفعل جميع الأمور التي يريدها مني والداي، فلن ينفصلا". من السهل إدراكك أن كيفية كون الطفل لطيفاً يمكن أن تمتزج بالشروط السحرية التي تعد الطفل بالحماية من الأذى.

وفي التطور الطبيعي، في نحو سن السابعة إلى الثامنة، يتعلم الطفل أن هناك بالفعل اختلافاً بين التفكير والفعل وبين التمني وحدوث شيء ما في الواقع، وفي سن البلوغ تكون معظم الأفكار السحرية قد تحولت إلى خطط واقعية وإلى أفعال أو إلى أشكال مقبولة ثقافياً، بما في ذلك الإيمان والصلاة.

وعلى الرغم من ذلك، هناك بعض الطرق الطفولية للتفكير -بعض الأفكار السحرية- التي يمكن أن تبقى معك حتى البلوغ، خاصة عندما تمدك مثل هذه الأفكار بالراحة من الخوف والقلق، فيمكن أن تستمر معك لعقود زمنية طويلة، وعندما تفحصها جيداً تحت ضوء المنطق والعقل، ربما تبينت أنها تتمايل وتترنح، وبالرغم من ذلك فلا تزال تتشبث بوعدها الوقائي.

والاعتقاد في القوة الوقائية للطف والعطف إنما هو احتفاظ بالتفكير السحري منذ عهد الطفولة، والخوف من النبذ، والهجر، والعزلة، أو الاستنكار، والإحباط، وجرح المشاعر التي يمكن أن تحدثها هذه التجارب والخبرات، هو الآن (الوحوش) التي تتطلب الاحتواء والحماية، ولكن الخوف من النبذ والوحدة إنما هو مخاوف أساسها الواقع لا الخيال، مثل السكان الخياليين في معتكف الطفل.

هل لا تزال لديك أفكار سحرية؟

بالنسبة للأطفال فإن الربط بين كون الشخص لطيفاً أو طيباً وكونه متجنباً للنتائج السيئة ليس محض خيال ولكن له أساس واقعي أيضاً. يتعلم معظم الأطفال من خلال التجربة المباشرة أنهم إذا ما أذعنوا لقواعد الوالدين وما يفضلونه إذا كانوا أولاداً وبنات لطفاء، فسوف يتلقون الإطراء، ويتجنبون العقاب. من ناحية أخرى، يتم التوضيح للطفل بشكل متكرر أنه ما لم يكن لطيفاً لأنه يخالف القواعد أو يتحدى أوامر المدرسة أو الوالدين، فسوف يعاقب، فكون الشخص لطيفاً إذن بحق يمنع على الأقل بعض الأشياء السيئة من الحدوث.

ويضاعف الأطفال الصغار في الغالب القوة الوقائية للطف بإضافة التفكير السحري والقدرة الكلية الطفولية للأساس الواقعي، مما يعني أن كون الشخص لطيفاً ربما يرتبط بالقوة المتخيلة لمنع النتائج السيئة التي ليست في داخل نطاق السيطرة الفعلية للطفل، ومثل هذا الطفل ربما حاول منع والديه من الطلاق بأن يعدهما في سريرته أن يكون لطيفاً.

وكما رأينا سابقاً في مشكلة كارولين، فعندما ارتبط الشعور بالألم الفظيع والخبرة الحياتية المبكرة البشعة بالاعتقاد في القوة الوقائية للطف والعطف والرقة، فربما كان له تأثير طويل الأجل، وهذا صحيح بالأخص إذا ما ارتبط بكون الشخص لطيفاً في سريرة الطفل، بالتجنب

الفعلي أو بتحسين الخبرة أو التجربة السيئة، أو على العكس إذا ما تم القيام بفعل أو بالتفكير في شيء ما غير لطيف فإن ذلك يرتبط بحدوث الأزمات والصدمات.

كثير من الذين يسعون لإرضاء الآخرين ممن قد عالجتهم عبر السنوات الماضية ربما ربطوا حاجتهم لأن يكونوا لطفاء بالتحليل الطفولي لسبب حدوث أزمة ما. في بعض الحالات، مثل حالة كارولين، يؤثر مرض خطير بالسلب على فرد من أفراد العائلة أو على الطفل بشكل مباشر، وفي حالات أخرى ربما كان هناك حادث إعاقة أو موت قبل الأوان لأحد الوالدين أو أحد الأشقاء.

هذه استجابة نفسية طبيعية وعادية للضغط الأليم لمحاولة إعادة اكتساب مظهر أو أثر ضئيل للسيطرة، خاصة عندما تكون المخاطر كثيرة، وفي ظل هذه الظروف، ربما ساوم الطفل قوة أعلى بالوعد بأن "يكون لطيفاً" و"طيباً" من أجل التأثير على عواقب المرض أو الحادث.

وفي العلاج النفسي، قامت كارولين بكشف الغطاء عن الصلة بين كون الشخص لطيفاً وإنقاذ حياة والدتها، وفهمت أنها عندما لم تتحل باللطف مع شخص ما قام "تفكيرها السحري" بتفجير الخوف بداخلها من توقع حدوث أمر سيئ كنتيجة لذلك.

وحالة كارولين توضيح كبير للقيمة الوقائية النفسية لكون الشخص لطيفاً، وقد تم في عقلها الصغير مكافأة وعدها بأن تكون دائماً لطيفة بحياة والدتها ونجاتها من الموت، ونتيجة لذلك تمسكت كارولين بالاعتقاد بأن اللطف كان أمراً حتمياً بالطرق التي أصبحت في النهاية مثبطة للنفس.

وكشخص لطيف على الدوام، كانت كارولين تمتلك القدرة الضئيلة على التعبير عن مشاعرها السلبية بطرق بناءة، وقد علمت أن الآخرين استغلوا طبيعتها الحسنة الطيبة، ولكنها لم تكن قادرة على الدفاع عن نفسها، وعندما نصحها الطبيب بأن تأتي إليَّ لتلقي العلاج، كانت متعبة ومرهقة من مجهوداتها لإرضاء الآخرين، ولكن خائفة جداً من قول "لا" أو إقامة أية حدود، إذ إن فعل ذلك "لن يكون شيئاً لطيفاً".

وتمسك كارولين بأن تكون لطيفة يرتبط بنتيجة طيبة وهي نجاة والدتها من الموت، ولكن، في حالات أخرى تغلب النتائج السيئة للأزمات والتجارب المؤلمة، وربما توفي أحد الوالدين أو أحد الأشقاء، أو أصبح أحدهما معوقاً من جراء حادث ما، وقد يطلق الوالد الزوجة، على الرغم من شعور الطفل بالمسئولية المتزايدة وضياع مجهوداته سدى لإبقاء الوالدين معاً.

على الرغم من ذلك، يكره أو يضطر الكثيرون من البالغين الذين يسعون لإرضاء الآخرين لأن يكونوا لطفاء، حتى ولو أفضت الأزمات التي واجهوها في الطفولة إلى نهايات غير سعيدة، ويربط بعضهم بين الرقة واللطف والاعتقاد بكون الشخص لطيفاً سوف يمنع المزيد من الأشياء السيئة من الحدوث، أو بكل أسف، يقوم بعض البالغين ممن يرضون الآخرين بتحميل أنفسهم ذنب النتائج والأحداث السيئة لأنهم لم يكونوا ألطف أو أطفالاً أفضل.

أما المصابون بمرض إرضاء الآخرين بشكل مزمن، وعلى المدى الطويل، فغالباً ما يستمرون في سلوكيات إرضاء الآخرين بدون دليل على بدء هذا المرض في الاستفحال والانتشار خلال فترة الطفولة.

وبواسطة التعريف، فإن التفكير السحري أو الخرافي ليس سديداً، والاعتقاد بأن كونك لطيفاً ينبغي أو يمكن أن يحميك من النبذ والعزلة أو خبرات وتجارب حياتية سلبية أخرى بما في ذلك الأزمات، يلقي بالكثير من المسئولية الشاقة على سلوكياتك وحالتك المزاجية، وليس من الإنسانية أن تعيش لكي تثقل كاهلك بعبء أن تكون لطيفاً طوال الوقت مع الجميع، وليس ذلك أيضاً شيئاً سديداً.

- **لا بأس في ألا تكون لطيفاً طوال الوقت.**

عندما تحدث الأشياء السيئة للطفاء

في حين يبدو اعتقادك في القوة الوقائية للطف أمراً لا يضر، إلا أنه في الواقع مصدر كبير وأساسي لحدوث عكس ما تريد.

- **والمشكلة الكبرى بالنسبة للاعتقاد في القوة الوقائية المطلقة هي أنه ببساطة لا ينفع ولا يجدي، وربما تكون ألطف شخص على وجه الأرض، ولا يحبك مثلاً شخص ما هنا أو هناك بسبب لطفك ورقتك البشعة على وجه التحديد.**

وتبقى الحقيقة واضحة، وهي أنه بغض النظر عن مدى لُطفك وعطفك ورقتك، فليست هناك ضمانات تحميك من النبذ والإهانات، والاستعباد والاستهجان، ومن الهجر من قبل الآخرين، والشخص الذي لا يحبك بسبب جنسك أو عرقك أو نوعك أو تفضيلك جنسك سوف ينبذك ويرفضك على الأرجح لأسباب خاصة به تتعلق بالبغض، ولطفك ورقتك هنا لن يوجدا أي اختلاف، أو إذا ما كان هناك شخص يشعر بالغيرة منك، فربما اتخذ منك موقفاً على الرغم من جميع الأمور التي فعلتها من أجله وليس هذا من العدل، وليست الحياة هكذا أيضاً.

ولتلق نظرة أخرى على افتراضاتك إذا ما كنت تعتقد أن الحياة ينبغي أن تكون عادلة، فالاعتقاد بأن كونك لطيفاً ينبغي أن يحميك من أن يجرحك الآخرون يعتمد بشكل كبير على توقع متأصل في نفسك أن الحياة عادلة.

إذن، فالمشكلة التي يواجهها الذين يرضون الآخرين مثلك هي أنه عندما لا يجري أمر العالم وفق الطريقة المفترضة ويجرحك الآخرون على الرغم من كونك لطيفاً معهم، فإنك تشعر بالحيرة والارتباك والإحباط، كما تتضمن ردود أفعالك الغضب، لكون توقعاتك عن كيفية ما يجب أن تكون عليه معاملة الآخرين لك إذا كنت لطيفاً معهم قد انتهكت واعتدي عليها، وإنك لألطف بالطبع من أن توجه الغضب تجاه الذين أخطئوا وبدلاً من ذلك، فإنك سوف تكتمه بداخلك، وتلوم نفسك على عدم كونك لطيفاً بشكل كافٍ، أو لاستحقاقك المعاملة السيئة لسبب من الأسباب، وبهذه الطريقة تظل الحياة عادلة في يقينك، على الرغم من أنك سوف تدفع ثمن كتمان غضبك بداخلك، وسيكون هو إصابتك بالإحباط.

فكر في ذلك لدقيقة واحدة، ففي العالم العادل، سوف تحدث الأشياء الحسنة فقط للأشخاص اللطفاء لأنهم يستحقون السعادة، إذا كانت الحياة عادلة فسوف تقع الأشياء السيئة فقط للناس السيئين، لأنهم يستحقون المشاكل والتعاسة.

والآن، إليك انتقاص لهذه الحقيقة: إن الأمور السيئة تحدث للأشخاص اللطفاء، حتى هؤلاء الذين هم على شاكلتك تماماً.

وإذا اعتقدت أن الحياة عادلة وأن الرقة واللطف يجب أن يحمياك من الأمور السيئة، فإنك تجهز نفسك لتلقي لكمة لإلقاء اللوم على النفس والإحباط، عندما تقع لك الأمور السيئة، وستقع حتماً.

وهناك بعض القياسات المنطقية الخطيرة، أو بعض الاعتقادات الخاطئة التي تكمن وراء الاعتقاد بأن اللطف ينبغي أن يحميك من أن تجرح من قبل الآخرين، ويقود الاعتقاد الخاطئ إلى نتائج محبطة ومشعرة بالذنب:

إذا كانت الحياة عادلة ويمنح الناس ما يستحقون.
فقد حاق الأمر السيئ بي (كالنبذ والهجر مثلاً).
لذلك فأنا أستحقه.

أو

إذا كنت لطيفاً، فلن يرفضني أو يجرحني أحد.

ولقد رفضت وجرحت.

لذلك، فإنني لست الشخص اللطيف الذي حسبته، أو أنني لست لطيفاً بشكل كافٍ.

هذا التفكير اللولبي المتحدر يمكن أن يغرقك لتغوص في دائرة فوضى واضطراب السلبية، وللدلالة على ذلك، يقودك هذا المنطق الخاطئ إلى القيام بمجهودات أعظم لإرضاء الآخرين، وبذلك تغذي دائرة مرض إرضاء الآخرين الضارة.

سوف يجعلك تصحيح الافتراض الأول بأن الحياة عادلة تسير في الطريق نحو تصحيح هذا التفكير المحبط، ولكن إذا ما تشبثت بالاعتقاد في أن اللطف ينبغي أن يحميك، فسوف تنحدر إلى لوم النفس والشعور بالذنب والإحباط عندما توجه إليك الحياة يقيناً لكمة مؤلمة. تذكر أن تصحيح فكرة واحدة فقط في مثلث مرض إرضاء الآخرين سوف يقطع سير الدائرة، ويقودك في النهاية إلى طريق الشفاء.

لا تكافئ المعاملة السيئة المهينة

ربما تستخدم أيضاً كونك لطيفاً كورقة رابحة يمكن أن تتغلب بها على المعاملة السيئة للآخرين، وإذ ذاك يظل اللطف هو أضعف وسيلة.

وكونك لطيفاً ليس هو الرد المناسب لشخص يجرح مشاعرك؛ وبالعكس، فكونك لطيفاً مع شخص يستغلك يمثل فحسب مكافأة لسوء معاملته لك، وإن اللطف ليمنح الآخرين الإذن والشجاعة في سوء معاملتك.

والاتجاه لأن تكون دائماً لطيفاً، وأن تتجنب الصراع أو المواجهة بأي ثمن، وأن تخضع لإرادة الشركاء أو الرؤساء المسيطرين أو الانتقاديين، يعرضك دائماً لمخاطر الإهانة العاطفية لك في علاقاتك الشخصية.

وفي موقف الشجار أو الصراع، حتى ولو كان الهجوم من جانب واحد، يكون إرضاء الناس مساوياً لنزع السلام النفسي الأحادي الجانب، وكونك لطيفاً عندما تكون عرضة للهجوم يتركك بلا دفاع عن نفسك ويجعلك قابلاً لما تتعرض له من عدم قبول أو إهانات.

وعلى نحو متناقض، إذا كنت هدف الإهانة الشفهية أو العاطفية، فلن يفشل لطفك في حمايتك فقط، ولكنه سوف يقوي الشخص الذي يجرحك أو يعاملك معاملة سيئة.

وليس معنى هذا القول بأن إرضاء الآخرين يتسبب في أن يهينوك في المقام الأول، وهذه الأسباب تكمن بداخل الشخصية وتاريخ حياة موجه الإهانة، وتوضح الأبحاث، مثلاً أن الأطفال

الذين أهينوا أو عوملوا معاملة سيئة يكبرون ليصبحوا هم أنفسهم من كبار موجهي الإهانات أو معاملي الآخرين معاملة سيئة.

ولكن في حين كونك لست المتسبب في سوء المعاملة التي قد تلقاها إلا أن لطفك ورقتك وإرضاءك للآخرين سيحتفظ بالطبع بدائرة المعاملة السيئة التي وضعت نفسك داخلها، ربما تعتقد أنك عن طريق محاولة بذل مجهود أكبر لإسعاد شخص ما غير عطوف تتحدى الدائرة في حين أنك في الواقع تلعب بداخلها.

ربما تتحمس وتأمل في أن لطفك وعطفك وحبك سوف يؤدي في النهاية إلى تغيير سلوك الشخص الآخر نحوك، وبكل أسف فإنه على الرغم من نواياك الحسنة، إلا أن هذا الأسلوب لا ينفع أبداً، وبدلاً من ذلك فمشاركتك المستمرة ومكافأتك الغافلة للسلوك المهين سوف تشجع فقط الشخص المهين وتحط من تقديرك لذاتك، وأخيراً، ربما تعتقد أنك تستحق المعاملة غير الودود والعدوانية والمهينة على أية حال.

بالطبع، يجب أن تتعلم مهارات التحدث والإفصاح بشكل صحيح عندما ينتهك حقك في المعاملة الطيبة الحسنة المحترمة، ومع ذلك، يجب أولاً أن تغير اعتقادك الخاطئ من أن الرقة واللطف سوف يحميانك أو سوف يتغلبان على المعاملة المهينة السيئة.

اللطف والكلمة المكونة من خمسة حروف البادئة بحرف (س)

تبلغ سوزان المؤيدة لإرضاء الآخرين ٣٨ من عمرها، وهي أم لثلاثة أطفال، وابنة لوالدين مسنين قاما برعايتها حق الرعاية؛ لأنها كانت الفتاة الوحيدة في الأسرة، وهي مدرسة للصف الخامس في المدرسة المحلية، حيث يحضر أطفالها، وهي رائدة في الـ PTA أضف إلى ذلك أن سوزان كانت قائمة على دفاتر عمل زوجها الاستشاري الصغير، ترحب بعملائه عن طريق إقامة حفلات عشاء صغيرة جميلة في المنزل، حيث تقوم فيها بالطهي بأكمله، وهي متطوعة نشطة في مؤسسة خيرية، حيث ترأس لجنة إنشاء الأموال، وتتولى معظم العمل وأعبائه.

وتعترف سوزان بأنها لا تستطيع تذكر آخر مرة قالت فيها "لا" وتدرك أنها تقع تحت الكثير من الضغوط، وأنها ربما ينبغي عليها أن تكف عن فعل الكثير جداً من الأمور، وتعلم أن الكثير من علاقاتها غير متوازنة، وأنها تستخدم كامل قوتها لبذل مزيد من المجهودات أكثر من تلك التي تتلقاها في المقابل.

وقد عانت سوزان من مشكلة زيادة الوزن منذ الطفولة، وهي تضحك والدموع في عينيها من أنها اكتسبت وفقدت نفس الخمسين رطلاً أكثر من نحو مائة مرة في حياتها، وتعي الصلة بين عاداتها في إرضاء الناس وبين موضوع زيادة الوزن.

"لقد شعرت دائماً أنني أحتاج لأن أكون لطيفة أكثر مما يلزم مع الآخرين، وأن أفعل أي شيء يطلبونه لإسعادهم، وإلا فإنهم لن يحبوني لأني ثقيلة، ويبدو الأمر كأنني أحاول أن أقنع الآخرين بألا يرفضوني منذ اللحظة الأولى التي ألتقي بهم فيها، وإني لأخشى فعلاً أن أنبذ، أو أن يناديني أحدهم بالكلمة البادئة بحرف (س) الكلمة ذات الخمسة أحرف: س.م.ي.ن.ة.

كانت مشاعري تجرح دائماً عندما كنت طفلة، حيث كان الأطفال يضايقونني إذ يطلقون علي اسماً مثل: "سمينة" أو "بدينة". وكان دفاعي الوحيد هو أن أحاول أن أجعلهم يحبونني لأسباب أخرى.

وعندما كنت طفلة وبعد أن أصبحت في مرحلة المراهقة، كنت أنوي فعل أي شيء للأطفال الآخرين حتى لا ينبذوني لكوني بدينة، فقد تركت الناس يستغلونني، وأديت عنهم الواجب المنزلي، وقمت بتزوير التوقيعات التي من المفروض أن يوقعها الداهم، وتركتهم ينسخون إجاباتي في الامتحانات، وأي شيء كان يطلبه أحد كنت أفعله.

وعندما كنت في طور المراهقة مارست أموراً لا تليق لأجل أن أتجنب أن أرفض أو أنبذ من قبل الآخرين.

ولست في حاجة إلى أن أقول، إنني طالما نبذت ورفضت على أية حال، ولكن عندما كبرت مازلت أفعل نفس الأمور، وهي التفاني في فعل أي شيء تقريباً، حتى أكون لطيفة مع أي شخص، والآن فقط لا أنتظر أي أحد حتى يلتمس مني شيئاً، بل أتوقع وأعرف ما يحتاجه الآخرون، وأعطيه لهم دون طلب أو حتى تلميح".

وثمة كثير من الناس كسوزان يعانون من إرضاء الآخرين لأنهم يتوقعون منهم أن ينبذوهم ويرفضوهم، وهناك بعض النواحي أو الصفات الخاصة بمظهرهم أو بصفاتهم تجعلهم يشعرون بضآلة الشأن والانحطاط وعدم تقدير الذات.

وهذا "العيب" المفهوم يمكن أن يكون في طبيعة البدن أو الجسد مثل زيادة الوزن، أو العجز أو الإعاقة الواضحة، أو الوجه غير الجذاب أو بعض ملامح الوجه، أو الشعر السيئ أو قصر القامة. أو يمكن أن يكون "العيب" نفسياً مثل الشعور بعدم الذكاء، أو بهبوط مستوى التعليم، أو الفشل، أو الخجل لعدم امتلاك الكثير من الأموال.

ومثل سوزان، ربما تشعر بالإكراه على أن تكون لطيفاً لأنك تتوقع رفضك من قبل الآخرين بسبب "عيب" حقيقي أو خيالي تجده في نفسك، وبالمعنى النفسي، أنك تضع الخطوط لمشاعرك السلبية داخل الآخرين، وربما تستخدم لطفك بشكل دفاعي؛ لتعويض النقص الذي تعرفه في مظهرك أو شخصيتك، وبكونك لطيفاً ومرضياً للآخرين وحالماً ربما تكون دوافعك الخفية تدفعك للسيطرة عليهم من خلال جعلهم يحبونك أو على الأقل لا يكرهونك وينبذونك.

ويكمن الخطأ والعيب الحقيقي في هذه السياسة أكثر منه في مظهرك أو شخصيتك، فهو يأتي بعكس النتائج المرجوة؛ لأنه يقلل دائماً من تقديرك لذاتك، وبذلك يقذف بك داخل دائرة مرض إرضاء الآخرين، وإذا كان الناس يقبلونك ويستحسنونك فعلاً، فسوف يظل تقديرك لذاتك مرتفعاً؛ لأنك سوف ترجع استحسانهم للأشياء اللطيفة التي تفعلها من أجلهم، وليس إلى قيمتك كإنسان. "إنها تحبني فقط، لأنني لطيفة وأفعل الكثير من أجلها" وفي نفس الوقت، فاعتقادك أن اللطف يعمل كوسيلة وقائية وكتعويض عن "العيب" الموجود فيك يتم إذكاؤه طوال حياتك بعاداتك لإرضاء الآخرين.

ومن ناحية أخرى إذا ما رفضك الناس، فإن اعتقادك الخاطئ بأنك من الأساس لا تستحق المعاملة الحسنة وتقبلهم لك سوف يستقر في عقلك، وعندما يحدث ذلك، فسوف يزداد عدم تقديرك لذاتك، فضلاً عن أنك سوف تشعر بالحاجة لأن تكون أكثر لطفاً في المستقبل لكي تحمي نفسك من النبذ أو الرفض المؤلم لك من قبل الآخرين.

- **يكمن الحل في معرفة أن الشخص الذي تحتاج جداً لقبوله هو شخصك أنت، وعندما تتعرف على الأشياء الحقيقية التي تجعلك تشعر بالانحطاط وتفصل قيمتك الأساسية كشخص عن بعض ملامح مظهرك، فسوف يبدأ الجرح الموجود في تقديرك لذاتك في الشفاء، وسوف تتحرر من سيطرة مشاكل إرضاء الآخرين عليك.**

تعديل الموقف: لا بأس في ألا تكون لطيفاً

إليك بعض الأفكار التصحيحية لكي تضعها محل الفكرة الخاطئة، وهي أنك تحتاج لأن تكون لطيفاً مهما كان الثمن. ويمكن باستبدال فكرة واحدة صحيحة بأخرى خاطئة أن تبدأ عملية الشفاء من مرض إرضاء الآخرين.

إن كونك لطيفاً دائماً لن يحميك من المعاملة السيئة من قبل الآخرين. والسبب هو أن ذلك سيجعلك تشعر بالذنب والمسئولية إذا ما أساء الآخرون معاملتك.

- لا تكافئ الذين يسيئون معاملتك بالتصرف بشكل لطيف معهم أو بالتظاهر بأن كل شيء على ما يرام.
- إذا ما كنت تريد أن تتوصل إلى تسوية أو حل وسط بالنسبة لقيمك واحتياجاتك أو هويتك كشخص فريد ومتميز، فإن ثمن كونك لطيفاً سيكون عالياً جداً.
- من الأفضل بكثير أن تفصح عما يدور بداخل عقلك، حتى ولو كنت ستعبر عن بعض المشاعر السلبية بدلاً من أن تكتم أفكارك بداخلك وتصبح محبطاً، ومضغوطاً وقلقاً ومريضاً عاطفياً، فقط لكي تظل لطيفاً.
- لا بأس في ألا تكون لطيفاً.

وضع الآخرين في المقام الأول



يكمن بداخل مرضى إرضاء الآخرين اعتقاد أساسي في أن الآخرين يجب أن يأتوا أولاً، وكشخص ترضي الآخرين فإنك تعلم بالطبع أنك تضع احتياجات الآخرين قبل احتياجاتك في المقدمة، وتعتقد في الغالب أن فعل خلاف ذلك سوف يكون أنانية وحباً للذات.

وما لا تدركه فعلاً، مع ذلك، هو الصورة المشوشة السلبية لدوافع الآخرين والتي تشكل الأساس لهذه الاعتقادات. وبالنظر إليها من الناحية النفسية، ترى أن عالم الشخص الذي يرضي الآخرين هو مكان خطير مملوء بأشخاص أقوياء يحوذون السيطرة، والأنانية، والرفض والاستغلال والعقاب. علاوة على ذلك، فإن احتياجات هؤلاء الأنانيين تحتل الأولوية في المنزلة وبذلك يجب تحقيقها، حتى ولو كان ذلك على حساب نفسك.

وقبل أن نكشف الغطاء عن هذه المعتقدات الدفينة ونفحصها أجب على أسئلة الاختبار التالي لقياس مدى موافقتك على أن الآخرين يجب أن يكونوا في المقدمة.

هل تضع الآخرين في المقدمة؟

اقرأ كل جملة تأتي بأسفل وقرر ما إذا كنت توافق عليها أم لا. ضع دائرة حول (ص) إذا ما كانت الجملة صحيحة، أو يغلب عليها الصحة، وضع دائرة حول (خ) إذا ما كانت خاطئة، أو يغلب عليها الخطأ.

١. إنني أركز بشدة على تحقيق حاجات الآخرين، حتى ولو كان ذلك على حساب احتياجاتي ورغباتي. (ص أو خ)

٢. ينبغي أن تكون احتياجاتي دائماً في المقام الثاني بالنسبة لاحتياجات الناس الذين أحبهم. (ص أو خ)

٣. ينبغي أن أضحي بنفسي دائماً من أجل الآخرين، طوال الوقت حتى أكون جديراً فعلاً بحبهم. (ص أو خ)

٤. اهتمامي الأول في الحياة هو إسعاد الآخرين. (ص أو خ)

٥. في أي موقف، أهتم أكثر بوجهة نظر الآخرين، بدلاً من الاهتمام بوجهة نظري. (ص أو خ)

٦. عندما ينزعج الآخرون أثناء معايشتي أعتقد أن مرجع ذلك إلي، وأنه علي أن أفعل شيئاً حيال ذلك. (ص أو خ)

٧. ينبغي دائماً أن أفعل ما يريده الآخرون أو ما يتوقعونه مني. (ص أو خ)

٨. أعظم احتياجاتي هي أن أعتني بالآخرين ممن أصادفهم في حياتي. (ص أو خ)

٩. عادة ما أنتهج دائماً اعتقادات واتجاهات ومواقف الآخرين ممن هم مقربون إليّ. (ص أو خ)

١٠. أحاول أن أعيش حياتي وفقاً للاعتقاد القائل بأنه من الأفضل كثيراً أن تمنح دون أن تتلقى، أو أن تعطي أكثر مما تأخذ. (ص أو خ)

١١. دائماً ما أفعل الكثير من الأمور لإسعاد الآخرين، قبل أن أفعل أي شيء لنفسي. (ص أو خ)

١٢. من الصعب علي للغاية أن أطلب العون من الآخرين أو أن أعبر عن احتياجاتي بأية طريقة. (ص أو خ)

١٣. أشعر بأنني أحتاج إلى الفوز بحب الآخرين عن طريق فعل أشياء تسعدهم. (ص أو خ)

١٤. إنني لأشعر بالارتياح لفعل أشياء كثيرة للآخرين، بدون طلب أو توقع أي شيء في المقابل. (ص أو خ)

١٥. إذا ما توقفت عن وضع احتياجات الآخرين قبل احتياجاتي في المقدمة، فسوف أصبح أنانياً ولن يحبني الآخرون. (ص أو خ)

١٦. أتوقع في علاقاتي أن أعطي أكثر مما أتوقع الأخذ. (ص أو خ)

١٧. يجب دائماً أن أرضي وأسعد الآخرين، حتى ولو كان ذلك على حساب مشاعري واحتياجاتي. (ص أو خ)

١٨. أشعر في الغالب أن الآخرين يتوقعون الكثير جداً مني، ولكنني أحاول دائماً ألا أخيب أملهم أو أرفض ما يطلبون مني. (ص أو خ)

١٩. عندما تتعارض احتياجاتي مع احتياجات الآخرين، أضع دائماً احتياجاتي في المؤخرة. (ص أو خ)

٢٠. سأشعر بالذنب إن لم أهتم باحتياجات الآخرين أكثر من احتياجاتي. (ص أو خ)

٢١. أحياناً ما أشعر بالكره والاستياء من أن كثيراً من الناس يلتمسون مني أموراً أو يحتاجون إليَّ، ولكنني لا أظهر هذا الاستياء أبداً. (ص أو خ)

٢٢. أشعر في بعض الأحيان بخيبة الأمل والإحباط من أن الآخرين لا يكونون حيث أحتاج منهم إلى مساعدتي. (ص أو خ)

٢٣. دائماً ما يطلب مني أصدقائي وأفراد عائلتي النصيحة والمساعدة في حل مشاكلهم. (ص أو خ)

٢٤. أشعر في الغالب باستنفاد قوتي وطاقتي، وبالضغط وبالتعب والإجهاد بسبب تحقيق احتياجات الكثيرين من الآخرين. (ص أو خ)

٢٥. أشعر أحياناً بالقلق من أنني إذا ما عبرت عن احتياجاتي للآخرين، فسوف ينبذونني، ويتجاهلونني أو يعاقبونني. (ص أو خ)

كيف تسجل وتفسر إجاباتك؟

اجمع عدد المرات التي وضعت فيها دائرة حول (ص) لتحصل على المجموع النهائي أو الإجمالي.

- *إذا كان ما سجلته ما بين ١٧ و ٢٥* فإن مشاكلك في إرضاء الآخرين تعتمد على اعتقادك بوضعهم قبلك في المقدمة، وعند هذه النقطة، ربما لا تستطيع التعرف على احتياجاتك المستقلة عن احتياجاتك لرعاية الآخرين، ومن المرجح أنك تشعر بمزيد من الضغوط بسبب وضع احتياجات الآخرين في المقدمة، وبمزيد من الغضب والاستياء من أنك تستطيع حتى التمييز، وسوف تتخذ خطوة فعالة تجاه شفائك عندما تغير تفكيرك عن وضع احتياجات الآخرين دائماً في المقدمة قبل احتياجاتك.

- ***وإذا كان ما سجلته ما بين ١٠ و ١٦:*** فإن تفكيرك يتسم بخاصية إرضاء الآخرين، ويميل إلى وضع حاجات الآخرين في المقدمة، في حين أنك فيما يبدو تتمرن على التوسط أو الاعتدال في الاعتقاد بضرورة أن تكون حاجات الآخرين في المقدمة، إلا أنك ينبغي أن تكون عاقلاً وحكيماً في مراقبة هذا الافتراض وراء مرض إرضاء الآخرين، وتغيير هذا الاعتقاد المثبط أو المحبط للنفس بإعطاء الأولوية لاحتياجات الآخرين إنما هو المفتاح للشفاء من مرض إرضائهم.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ٩ أو أقل،*** فإن لديك ميولاً معتدلة للاعتقاد بأن الأولوية يجب أن تكون دائماً لاحتياجات الآخرين، ومع ذلك كنت مصاباً بمرض إرضائهم، فإن سلوكك يوضح ويقترح العكس، وعلى الرغم من أنك لا تتمسك بالاعتقاد في أن احتياجاتهم أهم من احتياجاتك، إلا أن عاداتك في إرضاء الآخرين تعكس هذا الاعتقاد. اعمل على أن تصبح أكثر وعياً وإدراكاً لكيفية التوفيق بين اعتقاداتك واتجاهك لتحقيق حاجات الآخرين، ومن شأن تقوية الرأي القائل بأن احتياجاتك مهمة تماماً مثل احتياجات الآخرين أن يساعد في التعجيل بشفائك.

تدريب الآخرين على عدم الاهتمام بك

ترضي سارة الزوجة البالغة من العمر ٤٠ عاماً الآخرين لأقصى الحدود، وهي أم لأربعة أطفال، وربة منزل ترعى شئون أطفالها من الألف إلى الياء، وبسبب عمل زوجها الشاق لتحسين مستوى المعيشة للأسرة، اعتقدت سارة أن مسئوليتها تتمثل في الرعاية الكاملة لكل احتياجاته منذ أن يخرج من باب المنزل إلى العمل حتى يعود إليه وإلى أن يخلد إلى الفراش، وكذلك الحال بالنسبة لأولادها.

ولأنها نشأت في أسرة فقيرة نسبياً، حيث كان يعمل الوالدان بالتناوب في الليل والنهار، أرادت سارة أن تمنح أطفالها كل شيء كأم مقيمة بالبيت، وكذلك أن يكون أبوهم ذلك الأب الذي يوفر لهم الحياة الهانئة، ولذا اعتقدت أن أطفالها لا ينبغي أن يتحملوا القيام بأية أعباء منزلية من أجل أن يكون مستواهم الدراسي طيباً وأن تقوم بتدليلهم كأطفال.

ولكن، بالرغم من نواياها الحسنة، إلا أن إرضاءها للآخرين أتى بعكس النتائج المرجوة.

ولسنوات عديدة، كانت سارة تلبي احتياجات الجميع من أفراد الأسرة بدون مساعدة أو مساندة من أحد، وعندما أصيبت بمرض الروماتويد "التهاب المفاصل" الذي كان يحتاج إلى

رعاية كاملة متبوعة بستة أسابيع من الراحة التامة في الفراش، ونصحها طبيبها، وهو صديق شخصي لها بأن تتوقف عن البقاء طوع أفراد أسرتها كالخادمة).

وعندما عادت من المستشفى، صدمت وجرحت مشاعرها جداً برد فعل أسرتها، وبدلاً من أن تصبح الأسرة سعيدة وعطوفاً وتبادلها سنوات الرعاية والتعب، أبدت الانزعاج والضيق والاستياء من مرضها.

وفي البداية، شعرت سارة بالذنب لكونها مريضة وعبئاً على أسرتها، ولكن سرعان ما غلبتها مشاعر الغضب والاستياء.

وكان حلها قصير الأجل هو أن تطلب من والدتها الحضور للبقاء مع الأسرة من أجل رعايتها حتى تسترد صحتها، وعندما شفيت جلست سارة مع أسرتها رغم ذلك واستجمعت شجاعتها، وأخبرت أفرادها أنها كانت تفكر أثناء بقائها في الفراش.

"إنني أشعر مائة بالمائة بمسئوليتي عن تنشئة أطفال أنانيين محبين للذات، وزوج غير مقدر ومدلل، ولكن ستتغير الأمور الآن وتختلف تماماً" هذا ما أخبرت به أسرتها التي صدمت بهذا الكلام.

وأعلنت سارة أنها في حالة "إضراب" وقالت إنها لن تفعل شيئاً بعد الآن لهم حتى يتحمل كل منهم جزءاً من المسئولية عن نفسه واحتياجاته، وكذلك تجاه بعضهم البعض.

"لقد كان أمراً محزناً أنني شعرت بالمرض من رؤية وتذكر الأخطاء التي كنت أرتكبها، واعتقدت أنني كنت زوجة وأماً طيبة بكوني أرضي الآخرين، ولم أدع أبداً أي شخص في أسرتي يعتقد أنني في حاجة إلى شيء منه، حتى مرضت، فقد دربتهم على أن يتجاهلوني وأن يفكروا في أنفسهم فقط".

وبينما كانت سارة تتلقى العلاج النفسي للشفاء من مرض إرضاء الآخرين، أخذت تفكر في الدور أو القدوة التي كانت تمثلها لابنتيها وابنيها.

وهي تقول: "كانت نواياي هي أن أرعى شئون المنزل حتى يركز أولادي كل طاقاتهم في المدرسة والأنشطة التي يقومون بها، وأود لو حقق جميع أولادي البنات والأولاد ما يريدون. لقد أخبرتهم كثيراً أن يكونوا طموحين لتحقيق ما يصبون إليه".

"ولكنني أشعر بالرعب فعلاً عندما أفكر في كيفية معاملتي لهم، وكوني مثالاً حياً أمامهم. لقد كنت أهوّن من شأن النساء في نظر بناتي كأنهن ممسحة الأرجل أو أسوأ، وكنت أعلم أبنائي أن يمسحوا أرجلهم على هذه المسحة، وهي آخر رسالة في العالم أريد تعليمها لأطفالي"

"وإنني لأدرك الآن أنني ما لم أولِ نفسي الاحترام، فلن يتعلم أولادي احترامي أو احترام أنفسهم أيضاً".

"وعندما أتت أمي لترعاني، قامت بتعديل خطير لموقفي، فقد ذكرتني أننا، عندما كنت أشب في أسرتي، حتى عندما كنا فقراء، كنا نحب ونرعى بعضنا البعض".

"وأدركت أنني أربي مخلوقات بشرية خسيسة، ولذلك قررت أن مسار الأشياء لابد وأن يتغير، وقد تغير مسارها، ولكن ببطء شديد، وما بين حين وآخر يلزمني أن أقوم بإضراب لأذكر الجميع بالالتزام بمسئولية كل منهم".

"وأفضل شيء هو أنني أعتقد حقاً أن أفراد أسرتي يحترمونني ويحبونني لأنني أحولهم إلى أناس أفضل بكثير".

لقد كان مرض سارة قدراً، ولكنه مكنها من أن تتخذ الخطوة الأولى على طريق الشفاء من إرضاء الآخرين. وقصة سارة هي تصوير جيد لكيفية إمكان أن يفقد الشخص الذي يُرضي الآخرين بسهولة اهتماماته نظير تقديم احتياجات الآخرين دوماً على احتياجاته. يدرب الشخص الذي يُرضي الآخرين نفسه على إنكار احتياجاته، بينما يعلمهم -في ذات الوقت- بدون قصد ألا يرعوا أنفسهم أيضاً، ويتولى هو مسئولية رعايتهم.

وسارة كالكثيرين ممن يرضون الآخرين كأمهات أو آباء تلقت قدراً كبيراً من الدعم الاجتماعي والثقافي في وضع أولادها في المقدمة وفي كونها (الأم المثالية) وقد أطرى الكثيرون كفاءتها ومقدرتها، واستمتعت سارة بالقيام بالدور الذي أنكرت بسببه احتياجاتها، والذي كلفت نفسها بالقيام به حتى أدركت الثمن الذي كانت تدفعه.

ومن الممكن أن تصبح بسهولة ضحية لكفاءتك ومقدرتك، فكلما أظهرت أنك يمكن أن تفعل كذا وكذا توقع منك الآخرون المزيد، وفي النهاية، على الرغم من ذلك فإن الدائرة المهلكة لإرضاء الآخرين ووضعهم في المقدمة سوف تصيبك بالضغط والإجهاد والإحباط، واستنفاد طاقتك، وعند هذه النقطة، وبمنتهى اليأس، سوف تصرخ احتياجاتك حتى يسمعها أحد، ولكن ربما تصرخ احتياجاتك مثل سارة في الظلام، بدون أن يجيب أحد على صراخها.

هل هي أنانية أن ترعى نفسك؟

معظم من يسعون لإرضاء الآخرين يفكرون بطرق مشوشة ومستقطبة جداً في رعاية والاهتمام باحتياجات الآخرين في مقابل رعاية أنفسهم، حتى كلمة (في مقابل) في العبارة السابقة تقترح

إما، وأو، وكل، أو لا شيء من الاختيارات المتعلقة بهذا الأمر. ويبدو أن البديلين يظهران إما (١) أنك تستطيع أن تكون غير أناني بمعنى الكلمة -وبالنسبة لنقطة كونك غير أناني فعلاً- دائماً ما تضع احتياجات الآخرين في المقدمة قبل احتياجاتك، أو (٢) أنك يمكن أن تكون أنانياً تماماً، دائماً واضعاً احتياجاتك في المقدمة، وفي الغالب، حتى إنك لتطأ أو تسحق الآخرين ممن يقفون في طريق ما تريده.

ومن الواضح، أنك كشخص ترضي الآخرين، تختار البديل الأول، وعلى كل، فإن وضع احتياجات الآخرين في المقدمة، حتى ولو كان على حسابك، يعرضك للإصابة بمرض إرضاء الآخرين، إلا أنك لو علمت بكونك غير أناني للغاية تعرض فعلاً احتياجات الآخرين لمخاطرة كبرى، لأنك لن تستطيع تحقيقها جميعاً، فهل لا تزال مصراً على ذلك؟

وإليك شيئاً مشابهاً، تخيل أنه تم إلقاء مسئولية ما على عاتقك، ولنقل مثلاً مسئولية إطعام سبعة أطفال صغار لمدة شهر، فإن مهمتك هي أن تتأكد أن الأطفال لا يشعرون بالجوع أبداً.

ولكي تحقق هدفك، فإنك تعطي الأطفال الكثير من الطعام حسب رغبتهم في الأكل في كل وجبة، وبدلاً من إطعام نفسك، تقرر أنك سوف توفر الجزء الخاص بك مع ما يتبقى من الطعام تحسباً لأن يجوع الأطفال ثانية قبل الوجبة التالية.

وتصبح مجبراً بتقديم الأولوية لجوع الأطفال وإشباعهم على شعورك أنت بالجوع وإشباع هذا الجوع، وتعلم نفسك أن تتجاهل مؤشراته لديك، وفي الواقع، بما أنك تعتبر إطعام الأطفال حاجة أولية، فإنك تقرر أن تمتنع عن الطعام أصلاً.

أخيراً، بالرغم من ذلك، تصبح ضعيفاً ومجهداً بسبب الجوع حتى إنك لا يكون بوسعك تجهيز طعام الأطفال لإطعامهم، وبذلك لا تستطيع أن تقاوم نواياك الحسنة المحبة للغير في وضع احتياجات الأطفال في المقدمة قبل احتياجاتك، وبالتالي تفشل في المهمة، ومن الواضح، أن هناك عيباً أو خطأ أو نقصاً في سياستك.

وبطريقة مماثلة، فإن حاجتك الأساسية الرئيسية كمرض للآخرين هي رعاية وتحقيق احتياجاتهم، ولكن بعدم النظر إلى مصلحتك، فإنك أيضاً تعرض من تحب للخطر، وإن يكن ذلك بدون إدراك وبدون قصد، وذلك بتعريض نفسك -أنت الراعي- لاحتياجاتهم للخطر.

◄ **عندما تضغط باستمرار على نفسك وتجهدها برعاية الآخرين على حساب نفسك، فإنك تتصرف بطريقة تفضي إلى ترديك في المرض والإحباط والضغط**

ومشاكل ومتاعب أخرى خطيرة، ونتيجة لنواياك الحسنة، فسوف يعاني أيضاً هؤلاء الذين يعتمدون عليك.

وهناك بديل ثالث سوف يخدم الجميع بشكل أفضل وهو من أجلك؛ لتعمل في حالة من المنفعة الذاتية المستنيرة، مما يعني أنك سوف تهتم بنفسك جيداً، حتى ولو وضعت احتياجاتك في المقدمة في بعض الأحيان، في حين أنك دائماً تضع مصلحة واحتياجات الآخرين في الاعتبار، وبهذه الطريقة، فسوف تحقق احتياجات الآخرين الذين يستفيدون من رعايتك لهم، فالمنفعة الذاتية المستنيرة ليست كالأنانية، حيث إنها تحول دون معاناة الآخرين على حسابك.

وبالعكس، لكي تفي بالتزاماتك نحو الآخرين القربين والمهمين جداً لك، يجب أن تكون قادراً على رعاية نفسك أولاً، ولكن، المشكلة التي تواجهها الآن هي أن السنوات التي قضيتها في إرضاء الآخرين قد جعلتك أصم تقريباً عن الصوت الداخلي لاحتياجاتك.

لا أحد يحب "المبالغ في العطاء"

إن واحداً من أصعب الدروس التي يجب على من يرضي الآخرين أن يتعلمها هو أن جعل نفسك شهيداً ليس السبيل لاكتساب صداقات، وفي الواقع، فإنه من الصعب جداً على معظم البشر أن يحبوا "القديس" المضحي بذاته والأسخى منك، ذلك الذي يمشي بينهم.

وكشخص تسعى لإرضاء الآخرين، ربما تشعر بالأمان في علاقات تقوم فيها بالعطاء أكثر من الأخذ في المقابل، وربما أيضاً تأخذ بالاعتقاد الخاطئ في أنه من الأفضل دائماً أن تعطي أكثر مما تأخذ، حتى بين أصدقائك وأسرتك.

في حين أن الإحسان والعطاء وحب الغير أمور إيجابية ومحبوبة، إلا أن الخطأ يكمن في تطبيق مصطلحات التضحية بالنفس والعطاء بدون مقابل في علاقاتك الشخصية، وعندما تعطي باستمرار لأصدقائك وأسرتك ولا تسمح للآخرين بأن يردوا لك ما تعطيه لهم في المقابل، فإنك تسيطر عليهم وترفضهم، سواء كان ذلك عن قصد أم لا، وبالتصميم على لزوم وضع واحد كشخص معطاء يرفض بإصرار أن يتلقى أي شيء في المقابل، فإنك بذلك تحرم الآخرين من السعادة والمشاعر الطيبة التي يشعرون بها بمبادلتك نفس العطاء.

- ◄ **عندما تعطي بسخاء شديد مبالغ فيه، وتصر على عدم تلقي أي شيء في المقابل، فإن دوافعك يصبح مشكوكاً فيها.**

وفي حين أن نواياك ربما تكون المشاركة في شيء طيب، إلا أنك بدون قصد تجعل المتلقي يشعر بعدم صلاحيته لمبادلتك العواطف الجميلة أو لرد المجاملة بمثلها، أو ربما تفهم نيتك على أنها محاولة صريحة "لشراء" صداقة شخص آخر، وفي كلتا الحالتين يتم انتقاص والتقليل من شأن المعطي والمتلقي.

فالشخص الذي يرضي الآخرين ويعطيهم لدرجة نسيان الذات والمبالغة في ذلك يمكن أن يسبب تأثيراً غير مقصود في إشعار الآخرين بالحرج وعدم الراحة والازدراء، وإنك إذ تضع احتياجات الآخرين قبل احتياجاتك، حتى ليصبح إنكارك لذاتك واضحاً، فإن تأثير ذلك عليهم يمكن أن يضاعف من الشعور بالذنب، في حين أنهم ربما وصفوك بأنك "شخص معطاء فعلاً" ولعلهم يرغبون أيضاً في أن تسخو من روحك في كل مكان.

أخيراً، عندما تقوم بإسداء المعروف والأعمال الطيبة للآخرين، إلا أنك ترفض السماح لهم برد ما تعطيه لهم في المقابل، فإنك تخلق آثاراً غير متعمدة، ولكنها بالرغم من ذلك آثار سقيمة بجعل الآخرين مدينين بالفضل أو خاضعين لك، وفي حين أنك ربما تعمل وفقاً لحسن نواياك، فقد يشعر المتلقون لهذا العطاء بالاستياء والغضب لأنك اضطررتهم للبقاء في وضع لا يشعرون فيه بالراحة.

◄ **عندما تسمح للآخرين برد الجميل والمعروف ومبادلتك العطاء، فسوف تسدي إليهم صنيعاً أفضل من تركهم مدينين لك بالفضل.**

الثمن الخفي لبذل العطاء للآخرين

ما مدى شيوع قصة سارة، ومن مثلها ممن يرضون الآخرين؟ في الواقع أنه ليس مثل هذه القصص غير عادي، ويبدو أنه مهما كانت دوافع الذين يرضون الآخرين عندما شرعوا في تقديم العطاء وتلبية حاجاتهم، فليست العاقبة حتماً هي ما كان ينتوى فعله، وفي الواقع، فكما اكتشفت ميراندا مراراً، فإن النتائج مؤسفة في الغالب، والأدعى للأسف على الرغم من ذلك أن النتائج يمكن التنبؤ بها قطعاً.

لا تستطيع ميراندا التي تبلغ ٣٥ عاماً أن تفهم سبب بقائها وحيدة بدون زواج، ويبدو أنها لا تعاني من مشكلة اجتذاب الرجال إليها، أو حفزهم على طلبها، وفي الواقع فإن معظم الرجال الذين كانت تواعدهم كانوا متحمسين في البداية بشأنها على الأقل لفترة من الوقت، ولكن لم تدم أية علاقة من علاقاتها، وعاجلاً أو آجلاً، كان كل رجل يقطع صلته بها.

وما يزعج ويحير ميراندا فعلاً هو أن تكوين علاقة ناجحة مع أحد الرجال هو أقصى ما تتمناه في حياتها، وهي لا تستطيع فقط أن تفهم ما الخطأ الذي ترتكبه، إذ تتحول عندما يتعلق الأمر بالرجال خاصة إلى مرضية للآخرين.

والأمر المثير للسخرية هو أنها بوضع الرجال دائماً في القدمة، والفشل في تلبية احتياجاتها، تتسبب في النتيجة النهائية التي تحاول جاهدة أن تتجنب حدوثها، ولا تزال على الرغم من السنوات التي قضتها في العلاقات التي تنتهي دائماً، تنقصها المعرفة بمدى إحباط النفس الذي تتسبب فيه عادات إرضاء الآخرين الإجبارية وسخائها غير المعقول مع الرجال.

تقول ميراندا: "يجب عليَّ أن أضع الرجال في القدمة، وأن أفعل أي شيء يمكنني فعله لإسعادهم، وإلا فلن أروقهم".

لذلك، فبمجرد أن تجد نفسها ميالة ومهتمة برجل جديد، تضع نفسها في موضع الخضوع والإذعان، وتسرف في الاهتمام والإعجاب والإطراء على الرجال، وهي تعتقد أنه لكي تستحق المرأة حب الرجل، فيجب أن تثبت أنها سوف تضعه دائماً واحتياجاته في القدمة.

وبهذا المنطق، سوف توافق ميراندا على فعل أي شيء، أو على الذهاب إلى مكان، وقبول أي طلب أو رغبة لإسعاد شريكها، وسوف تشاهد أي فيلم أو عرض تليفزيوني يفضله، وسوف تتناول أي نوع من الطعام، في أي مطعم يختاره شريكها، ولو أنه يفضل أن تطهو بنفسها له، فسوف تفعل ذلك، ولو أنه لا يشعر بالجوع، فسوف تترك الطعام من أجله.

ولو كان الرجل الذي ترتبط به ميراندا يؤدي تمارين الجمنازيوم، فسوف تدمن التمارين الرياضية، ولو كان كسولاً فسوف تضطجع إلى جانبه وتأكل البطاطا، وهي ترتدي الملابس التي تروق شريكها، وإنها لعلى استعداد لتغيير قصة شعرها وطريقة الماكياج، أو أية ملامح أخرى في مظهرها لكي تحقق رغبته، أو تخضع لذوقه في هذه الأمور.

ودائماً ما تأخذ آراء ميراندا المرتبة الثانية بالنسبة لآراء الرجل الذي ترتبط به، وهي تجد نفسها في الواقع، توافق تقريباً على كل شيء يؤمن به شريكها، وتستثبت من كونها تخبره بمدى ذكائه وروعته.

وفي البداية كان جميع الرجال الذين لاقتهم سعداء بها لحبها وإعجابها الظاهرين، فقد كانت لديها القدرة على جعل الرجل يشعر بخصوصيته عندما تخبره بمدى ذكائه وموهبته وروعته وجاذبيته، ولكن بمرور الوقت، يبدأ حماس واهتمام شريكها اللذان كان يشعر بهما عند البدء في الفتور.

والواقع المر في أمر ميراندا، كما قال جيرترود شتاين ذات مرة عن أوكلاند، كاليفورنيا أنه ليس ثمة هناك، فالرجال يكتشفون بعد وقت قصير نسبياً أن إطراء ميراندا وخضوعها، يحولانها إلى عبء ثقيل مزعج.

وبدون تكوين رأي أو فكرة خاصة بها، فإنها لا تعرض انسجاماً عقلانياً، فهي مجرد مرآة لصورة أفكار شريكها، وحيث إن اهتماماتها وأنشطتها تتغير في كل مرة تغير فيها شركاءها فما نمت عاطفة أو صقلت موهبة، أو حتى تعرفت على حاجة لها، بدلاً من أن تكون (النصف الآخر) للرجل الذي تحبه، وبدلاً من أن تكون مستقلة بذاتها أو نصف متكاملة ومستقلة، أصبحت ميراندا نسخة مطابقة للأصل أو صورة بالكربون من شريكها، ولكن على شكل أنثى، وبالتالي، فهي تقدم القليل الذي لا يمكن أن يزيد خبرة الرجل أو يوسع أفق معرفته.

ويصبح إرضاء ميراندا للناس عبئاً على شركائها كالوزن الثقيل المهلك، وهي تعتقد أنها بإيلاء الرجل الأولوية تمنحه أي شيء يرغب فيه، ولكن الحقيقة هي أنها لا تستطيع تقديم شيء واحد يطلبه رجل صحي، فهو يحتاج إلى قدرتها على المشاركة الفعلية بكونها تعرف وتقدر نفسها.

التحول لمطالب الآخرين

كشخص تُرضي الآخرين فإن قرون استشعار إدراكك الحسي تتناغم مع احتياجات ورغبات ومطالب وتوقعات وتفضيلات الآخرين، حيث إن "الصوت" النفسي لاحتياجات الآخرين يُعلى، في حين أن صوت احتياجاتك يخفض تماماً.

أحياناً، يتم إدراك أو معرفة احتياجات ومطالب الآخرين بشكل صريح، وفي أوقات أخرى، مع ذلك، لا يتم توجيه مطالب صريحة إليك، إلا أنك لا تزال تشعر بإرادة الاستجابة إلى المطالب الضمنية.

ويسجل الرادار النفسي الخاص بك باستمرار المساحة الخاصة بالعلاقات الشخصية لالتقاط كل من المطالب الصريحة والضمنية للآخرين، وهذه الاحتياجات الدقيقة، التي لم يعرب عنها يتم تغطيتها بالمطالبة الصاخبة المستمرة من أولئك الآخرين الذين دربتهم على أن يطلبوا منك أموراً، .ويتوقعون منك الانتباه إليهم.

وفي حين أن عدد ونطاق المطالب من الآخرين، نظرياً، لا حدود له، فإن مصادر عطائك لهم محدودة ومتناهية. إنك شخص واحد فقط، ويمكن أن يتسع وقتك المتاح إلى عدد ساعات

السهر في اليوم، وطاقتك، على الرغم من أنها قوية ونشيطة، إلا أنها لا حدود لها، ومع ذلك، ولأنك تعطي الأولوية طبقاً للمبدأ البسيط ولكن المحبط للنفس لوجوب أن يكون الآخرون في المقدمة، لتجيء أنت في النهاية بالتالي، فلن تستطيع العطاء بشكل فعال، ونادراً ما لم يكن مستحيلاً أن تطلب المساعدة أو المساندة من أحد، وتتوقع العقاب أو الرفض إذا طلبت العون، أنت لا تتفاوض تقريباً بشأن المطالب لأن فعل ذلك يضع احتياجاتك في المقدمة، وبالتالي، فإن هناك المخاطرة بعدم الاستحسان أو الاتهامات، حيث يمكن تلقيبك بالكلمة التي تبدأ بحرف "أ" وهي: "أناني".

بدون القدرة على قول "لا" أو التفاوض والتناقش الفعال وتقديم الأولويات وطلب العون، فسوف يتعرض مجرى المطالب المستمرة من الآخرين إلى التعكير والفوضى، ومحاولاتك الإجبارية في إرضاء جميع الناس طوال الوقت تزيد من عدد وقدر المطالب من الآخرين، وفي ظل هذا العبء المتزايد، تصبح قدرتك على الاستجابة مجهدة وضعيفة للغاية.

وإن الآثار النفسية للإجهاد والتوتر النفسي لخطيرة. أولاً، فالضغط الشديد الناتج عن المطالب الكثيرة للغاية أولاً يهدد صحتك العاطفية والبدنية، وثانياً، فإن تقديرك لنفسك يتضاءل، لأنك تشعر بعدم صلاحيتك لتحقيق المطالب المتزايدة من الآخرين والتي شجعتها عاداتك لإرضائهم، ولا يزال الإلزام المتحكم في أن تضع حاجة الآخرين في المقدمة لا يمنعه مانع، ولا يحول دون وقوعه شيء.

اكتساب الحب في عالم خطير

في مواجهة هذه التكاليف النفسية والبدنية الباهظة، لمَ يتأصل في نفسك الاعتقاد بوجوب أن يكون الآخرون في المقدمة؟ للإجابة على هذا السؤال، نحتاج لأن نفحص ما أشار إليه علماء النفس الكبار على أنه "الافتراضات الصامتة" أو الأفكار الضمنية التي ترسخ في النفس عقيدة أن الآخرين يجب أن يأتوا في المقدمة.

وإيمانك القوي بأن الآخرين يجب أن يكونوا في المقدمة إنما هو تهديد مستتر، وما لم تضع احتياجاتهم قبل احتياجاتك، فسوف تكون منبوذاً، أو ينظر إليك على أنك أناني، وسوف تهجر، وتستهجن، أو تعاقب بطريقة ما، وبالغوص في أعماق هذا الاعتقاد، نجد أن هذا التهديد ينبع من نظرية أن عالم الآخرين إنما هو مكان مليء بالمخاطر، ويسكنه طبقاً لافتراضاتك الصامتة الآخرون الأقوياء الذين يمتلكون السيطرة والطلب والرفض والعقاب والغضب، ويجب عليك أن تحقق احتياجاتهم وترضيهم طوال الوقت، حتى ولو كان ذلك على حسابك أو على حساب

احتياجاتك، ولا عجب في أن مجرد التفكير في احتياجاتك قبل أن ترضي الآخرين يفعمك بمشاعر الخوف والقلق والذنب.

ومن أفضل الطرق في أن تكشف عن أفكارك وافتراضاتك الصامتة أن تسأل نفسك ما عساه أن يحدث إذا لم تضع الآخرين في المقدمة، أو إذا لم تفعل ما يمكن أن يسعدهم؟

وإذا كنت مثل معظم الذين يرضون الآخرين، فأنت تعتقد أنك ما لم تضع الآخرين في المقدمة، فسوف ينظرون إليك على أنك أناني، وتعتقد أنه إذا كنت أنانياً، فلن تستحق الحب أو لن تكون جديراً به؛ حيث إن الأشخاص الأنانيين غير المحبوبين دائماً ما يتم نبذهم وهجرهم ليحيوا في تعاسة، إذن فإن الافتراضات الصامتة التي تعطي حق الأولوية لهذا النظام هي:

١. عالم الآخرين ليس مكاناً آمناً، وإذا لم ترضهم وتحقق احتياجاتهم، فسوف تعاني من العواقب والنتائج السلبية

٢. يجب أن يتم اكتساب الحب والرعاية دائماً عن طريق العطاء المستمر وفعل الأمور التي ترضي الآخرين.

٣. إذا لم تعطهم ما يطلبون، وإذا لم تجعل احتياجاتهم أهم من احتياجاتك، فسوف يتم النظر إليك على أنك أناني، و

٤. يتم هجر الأنانيين، ويتركون وحدهم ليعيشوا في تعاسة.

هذه الافتراضات الثابتة الراسخة تعزز سيادة وأولوية وأهمية الآخرين كأداة من أدوات الإيمان، بمعنى أنه من وجهة نظرك -كشخص ترضي الآخرين- لشيء واجب ومقدس كون احتياجات الآخرين أهم من احتياجاتك. ولكن، ماذا لو كان عالمك ووجهة نظرك خاطئة؟ يبدو أن الإجابة بالنفي على هذا السؤال مبالغة أليس كذلك؟

تعديل الموقف: وضع الآخرين في المقدمة

إليك بعض العبارات الصحيحة لمواجهة الفكرة الخاطئة في أن الآخرين يجب أن يكونوا في المقدمة. تذكر أن تغيير فكرة واحدة فقط يمكن أن تبدأ من خلالها العملية الكاملة لشفائك من مرض إرضاء الآخرين.

- إذا ما وضعت احتياجاتهم دائماً قبل احتياجاتك في المقدمة، وفشلت في أن ترعى نفسك، فثمة احتمال كبير لعجزك عن رعاية الآخرين الذين يهمونك بشكل كبير.

- من الممكن جداً أن ترعاهم وأن ترعى نفسك أيضاً.
- هناك فارق كبير بين كونك أنانياً والتصرف بشكل تنويري من أجل مصالحك الشخصية.
- لست مجبراً على أن تكون مع الآخرين الذين يمتلكون السيطرة والعقاب والرفض والغضب، ولديك خيارات في أن تكون مع من تحب وترتاح ممن يحيطون بك.
- سوف تصبح عبداً للآخرين فقط إذا ما استعبدت أنت نفسك بإحباطها وتبني معتقدات وسلوكيات إرضائهم.
- ليس من الأفضل دائماً أن تعطي أكثر مما تأخذ، والموازنة المثلى في العلاقات هي أن تعطي، وأن تأخذ معاً.
- تعتبر احتياجاتك، ورغباتك وأفكارك على نفس القدر من أهمية احتياجات الآخرين، بل ربما تكون أهم.
- إنك تحسب أنك تعرض نفسك للمتاعب وخيبة الأمل إذا ما فشلت في تعليم الآخرين الذين تحبهم أن لديك احتياجاتك أيضاً، وأن عليهم بعض المسئولية عن أن يساعدوك في تحقيق احتياجاتهم.

هناك المزيد لك فوق ما تفعله



إذا كنت مثل معظم من يرضون الآخرين، فإنك في علاقة خاصة مع الوقت، ولن يتاح لك أبداً منه ما يريحك أو تستمتع فيه بالمرح، أو تمارس أشياء مفضلة أو محبوبة لك، أو حتى أن تستقطع بعض الوقت لتجلس فيه مع نفسك، ومن ناحية أخرى، يبدو أن تستقطع بعض الوقت لتجلس فيه مع نفسك، ومن ناحية أخرى، يبدو أن وقتك يتسع لبعض المهام، خاصة عندما تتضمن هذه المهام احتياجات الآخرين أو الأشياء التي تفعلها من أجلهم.

وربما تعد قائمة هرقلية للأشياء "التي يجب عليك فعلها" تستخدمها لتسجيل ملحوظاتك عن جميع الأمور التي لا تتجنب فعلها في نهاية يوم ما، ونادراً ما تولي نفسك ثقة كافية لكل ما تنجزه وتلزم نفسك "بالواجبات" و"الالتزامات" التي لا تنتهي وبمستويات الكمال لتقييم الذات.

وفي الواقع، فإن معرفتك لذاتك كشخص يرضي الآخرين، وتقييمك لنفسك، حتى جدارتك بالحب تنبع من إنجازك الأمور من أجلهم، وفي الواقع أن الأمر يبدو كما لو كان تحديد من أنت.

القيام بفعل كل شيء بنفسك

إحدى نتائج المبالغة في استمداد تقدير الذات مما تفعله للآخرين هي الفشل في التفويض أو التوكيل، وتتمثل النتيجة الخطيرة لعدم تفويض أو توكيل أحد للقيام ببعض المهام في العمل أو مشاركتك المسئولية في توليد ضغط مدمر على كل من حياتك الشخصية والعملية، ولو نهضت بالعمل كله بنفسك، بلا مساعدة ودعم كافيين، فسوف يستنفد وقتك ومواردك، حتماً في

النهاية، وبعدم اختيار بديل، سوف تجد نفسك تعمل تحت ضغط فظيع، وتدفع بنفسك أكثر وأكثر إلى التعويض عن شعورك بعدم صلاحيتك، الذي يتولد عن الضغط الواقع عليك.

وإن للضغط آثاراً معدية وضارة أيضاً، حيث ينتشر بين هؤلاء الذين هم حولك، وبذلك تعرض للخطر ليس فقط صحتك الجسدية والعاطفية، بل وتلك الخاصة بأفراد أسرتك أو زملائك في العمل أو أصدقائك أو أي شخص تربطك به علاقة، ويمكن للضغط أن يولد ذلك التأثير السلبي المدمر على شخصيتك اللطيفة المصقولة بالرعاية، حيث تتحول إلى كابوس صارخ متهور من جراء نفسك التي ترضي الآخرين على الدوام.

ومبرراتك لعدم تفويض أحد -خاصة في مجال العمل- ربما تكون معقدة، فربما سعيت أولاً إلى الاحتفاظ بالسيطرة الكاملة على عملك أو مشروعاتك، ومن خلال عدم التفويض قد يغويك الأمل الواعد بضمان النتائج الناجحة، ولكن لتتذكر أنك سوف تتحمل اللوم أيضاً إذا ما فشل المشروع.

وربما تسوِّغ عدم رغبتك في تفويض أحد لشاركتك المسئولية بالاحتجاج بأنه لن يؤدي أحد العمل بنفس العناية التي تؤديه بها، وفي حين أن ذلك قد يكون صحيحاً، إلا أن للقيام بالعمل كله بنفسك مخاطر كثيرة، خاصة في تحديد الشيء الذي يرغب مرءوسوك ومساعدوك في إسداء العون إليك فيه.

وعندما تسيطر سيطرة كاملة على العمل ولا تفوض أحداً أبداً في مشاركتك المسئولية، فإنك بذلك تحرم الآخرين من تعلم تطوير وتنمية مهاراتهم، ومن التقدم في مهنهم، أو الاستفادة من الإنجازات والنجاحات التي يحققونها، بما يرفع من تقديرهم لذاتهم، وربما تكون غير مهيأ بالمرة للاستياء وعدم الإخلاص النابعين من مرءوسيك؛ لعدم رغبتك في تفويض أحد وعدم علمك بأن هذا التفويض يمكن أن يفلح حقاً.

والفشل في أن تفوض أحداً بفعالية يجعلك منهمكاً في أقل وأدق التفاصيل الإدارية، في حين أنه ربما تشعر بالأمان وبقلق أقل في التوقيع على جميع الأوراق، ووضع النقاط على الحروف في جميع الأشياء بنفسك، إلا أنك تخاطر بكون الآخرين الذين هم في المستوى الإداري التنفيذي ينظرون إليك دائماً على أنك مدير وليس أبداً على أنك قائد.

هذه الصورة المدمرة تعمل على جعل السقف الزجاجي المضروب به المثل فوق رأسك تماماً، ومن الصعب ولكن من الواجب الاعتراف بأن هناك ملاحظة وفهماً شائعين على أن المنهمكين في أقل التفاصيل الإدارية والآخرين ممن هم غارقون مثلهم في أرض التفاصيل الدقيقة لا يفكرون بطرق استراتيجية، تخطط للمستقبل كما ينبغي أن يفعل القادة التنفيذيون، ففي المؤسسات

المتحدة، أو المشتركة، يفكر القادة التنفيذيون ويخططون لجميع الخطط، ويقوم المدراء بلباقة بتنفيذ توجيهاتهم إلى أي مجموعة تريد الانتماء.

وبالمعنى السيكولوجي (النفسي) تعتبر القدرة والمجهودات صفات أو سمات تعويضية (عملية سيكولوجية يخفي بها المرء عجزاً معيناً، وذلك عن طريق التفوق في شيء أو حقل معين).

ذلك يعني أن الشخص الذي يلاحظ أو يفهم عنه أنه يمتلك قدرة عالية يتوقع منه أن يقوم بعمل أقل صعوبة بالمقارنة بالشخص الذي يمتلك قدرة أقل، وبالعكس، عندما يسبق أو يفوز الشخص ذو القدرة الأقل أو يحقق تقدماً، ينظر إليه على أنه قد بذل مجهوداً غير عادي.

الآن، بعدما قمنا بهذا التقدير الاستقرائي، ضع في اعتبارك الآثار التي تأتي بعكس النتائج المرجوة المترتبة على كونك مديراً يفهم عنك أنك تعمل بجد أكثر ولساعات أطول من الجميع، وعلى خلاف ما كنت تعتقد أن التأثير الحقيقي على الملاحظين لك يتمثل في انتقاص قدرة الشخص الذي ينظر إليه على أنه في احتياج للعمل بجد للتعويض عن قلة كفاءته، يعد هذا الميل لسوء الحظ قوياً، خاصة عندما يكون العامل بجد امرأة، وقد اعتقدت أن العمل الجاد سوف يكون الصيغة المضمونة للنجاح والترقية فلنفكر ثانية.

هناك وهم آخر للاعتقاد بالقيام بالعمل كله بنفسك، مما حدا بالكثيرين من المدراء المتوسطين ونواب الرؤساء إلى أن يكونوا في حالة من الإنكار والجحود عندما أجهز على مناصبهم في اندماج مؤسسة بأخرى، أو عندما تم استئصال وظائفهم لاستخدام ناطق بلسانهم في المؤسسة أو الجمعية المشتركة. والوهم هو أنك إذا جعلت من نفسك شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه عن طريق مدى اجتهادك في العمل وقدر ما تنجزه من أعمال، فسوف تضمن بذلك الأمان في وظيفتك والترقيات أيضاً، وإنه لاعتقاد خاطئ وخطير تماماً.

وفي أي موقع عمل فإن السماح لأي شخص واحد بما في ذلك المدير التنفيذي بأن يصبح شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه هو ضعف إداري بحت، وفي الواقع يمكن أن يكون مساوياً لابتعاث أزمة وترقب حدوثها، كما تعلمت "كي" في المشكلة التالية.

"كي" مديرة مشروعات خاصة لوكالة علاقات عامة صغيرة، ولكن ناجحة، ووظيفتها تستلزم التخطيط والتنسيق لجميع السابقات الخاصة بعملاء الوكالة.

وهي مخلصة جداً لرئيسها الذي عينها منذ عشر سنوات عندما كان عمرها ٤٢ عاماً، ومنذ بضعة أشهر بعدما مات زوجها. تقول كي: "لقد استغلني رئيسي في العمل في الوقت الذي كنت

أحتاج فيه إلى راحة عندما مات زوجي، ولم أكن أحتاج إلى العمل لأجل المال، ولكن الوظيفة منحتني إحساساً بالقيمة والهدف من الحياة".

وترفض "كي" أن تفوض الآخرين للقيام بأي شيء تعتبره مهماً على الرغم من أن هناك اثنين من الموظفين اللذين قام بتعيينهما الرئيس ليكونا مساعديها في العمل، وتعتبر "كي" كل تفصيلة من المشروع مهمة جداً، وبعدم رغبتها في الإقلاع عن السيطرة على أي جزء من عملها، تولت فعل كل شيء بنفسها، باستثناء الأعمال أو الوظائف المتواضعة مثل كتابة الدعوات ولعق المظاريف لإغلاقها، أو توصيل البريد إلى غرفة البريد.

وتبرر "كي" ذلك قائلة: "وبهذه الطريقة لا يوجد أي شخص يمكن إلقاء اللوم عليه إلا أنا إذا ما سار أي شيء مهم على نحو خاطئ".

ولكن مساعدي "كي" شعرا بضآلة قيمتهما في وظيفتهما، وقاما بتقديم شكوى للإدارة من أنهما لا يقدران العمل المتواضع الذي أسندته إليهما، وذكّرا الرئيس أنه قد قام بتعيينهما ليتعلما كيف يقومان بإنتاج مشاريع خاصة، ولكنهما عوملا من قبل "كي" على أنهما كاتبان مبجلان وخادمان.

وبوجه عام، تمتلك "كي" أسلوباً حلواً لإرضاء الآخرين، إلا في حالة وقوعها تحت الكثير من الضغوط، وقبل أي مسابقة خاصة تختلق حالة من الضغط لنفسها ولبقية فريق العمل في الوكالة.

وخلال هذه الفترة، تعمل تقريباً لمدة ٢٤ ساعة، تراجع وتتولى مراجعة كل التفاصيل ودقائق الأمور، ويعاني فريق العمل بالكامل من آثار الضغط المعدية، ويشيرون إليها من وراء ظهرها على أنها "كتلة جهنمية متحركة" بسبب شخصيتها المتقلبة عندما تكون واقعة تحت تأثير الضغوط، وإذا ما حدث خطأ في أي شيء، تقوم بالصراخ في وجه البائعين، أو تجلس لتبكي في مكتبها، أو تقذف بالإهانات والشتائم، وتستخدم لغة بذيئة، وتنبح عند إلقاء الأوامر، وتلوم المساعدين أنفسهم على أنهم لا يعلمون شيئاً عن المسئولية أو المعلومات المهمة، وحدث أربع مرات أن ترك المساعدون المكان مخلفين "كي" في حالة بالغة من الإرهاق العصبي والقلق والإنهاك الشديدين عند اقتراب يوم المسابقة.

وبعد عقد المسابقة تشعر "كي" بالندم بسبب سلوكها السيئ، وتقوم بشراء زهور للاعتذار أو أية هدايا أخرى لتقدمها لزملائها ومساعديها، وتتوسل إليهم وتطلب تفهمهم وعفوهم، واعدة بأن "تظل أهدأ" في المرة القادمة، ولكن الدائرة تعيد نفسها.

وأما رئيس الوكالة، فلا يعاقبها أبداً، ويعتذر بالنيابة عنها لفريق العمل، ويطلب العفو عن تصرفها غير اللائق في حين أنه يذكر الناس بأنه: "لا يمكن لأحد أن ينجز مهام وظيفته بنجاح رغم المصاعب على نحو ما تفعل كي".

والسابقات التي تقيمها "كي" كلها ناجحة بوجه عام، وهي تتلقى تهاني ومجاملات من العملاء على التغطية الممتازة من الصحافة التجارية، وبسبب قدرتها على إرضاء العملاء، كان رئيسها يتجاوز العروض المسرحية التي تقدمها وهي واقعة تحت تأثير الضغوط، حيث يعتقد أنه لا يمكن لأحد أن يحل محلها، ويشعر بأن الاحتفاظ بها يستحق الانقلاب الذي يشعر به الوظفون الآخرون حيالها، وتحطم معنوياتهم بسبب تصرفاتها الفظة عندما تكون تحت تأثير ضغوط العمل.

والآن، بالرغم من ذلك، فربما كانت التكاليف باهظة جداً فقد قام ستة من مساعدي "كي" في الحاضر والماضي برفع دعوى قضائية على الوكالة، بسبب شعورهم بالضيق والتفرقة في المعاملة والتمييز والمحاباة "للمعاملة السيئة" التي تعاملهم بها "كي" و"سياسة التفضيل" التي تنتهجها الإدارة نحوها.

وتشعر "كي" بالتعاسة والذنب والإحباط، فتمنح إجازة غير محددة لحل مشاكلها.

وبينما تمضي إجازتها، كانت الوكالة قد أبرمت عقداً فرعياً للتخطيط للمسابقات الخاصة مع شركة خارجية، وما أشعرها بالرعب والفزع هو اكتشاف الرئيس أنها ربما لا تمثل الشخص الذي لا يمكن الاستغناء عنه وعلى أية حال.

فلا أحد كذلك.

هل تثبت قيمتك من خلال قدر إنجازك؟

هل تعتمد هويتك وإحساسك بقيمة نفسك على كم أو مقدار ما تفعله للآخرين؟ هل تعتبر نفسك شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه؟ أجب على أسئلة الاختبار التالي واكتشف ذلك بنفسك.

اختبار: هل تعتمد قيمتك على مقدار ما تنجزه؟

اقرأ الجمل التالية، وقرر ما إذا كانت تنطبق عليك أم لا. إذا كانت الجملة صحيحة أو يغلب عليها الصحة، فضع دائرة حول (ص)، وإذا كانت خاطئة أو يغلب عليها الخطأ فضع دائرة حول (خ).

١. أعتقد أن قيمتي تعتمد على الأمور التي أؤديها للآخرين. (ص أو خ)

٢. عليَّ أن أقدم العطاء للآخرين عن طريق إنجاز أمور لهم لكي أكون جديراً فعلاً بحبهم. (ص أو خ)

٣. غالباً ما أشعر أنه ليس لدي ما يحملني على إساءة التصرف. (ص أو خ)

٤. أشعر أنني أحتاج لأن أثبت نفسي للآخرين عن طريق فعل أشياء لإسعادهم. (ص أو خ)

٥. سوف أشعر بعدم قيمة نفسي لو أنني عجزت عن فعل أشياء للآخرين أو إسعادهم. (ص أو خ)

٦. إن إحساسي بقيمة نفسي وقدرها يتأتى من مدى ما أفعله للآخرين. (ص أو خ)

٧. سوف أفكر في نفسي على أنني إنسان سيئ أو أناني، ما لم أبذل العطاء للآخرين طوال الوقت ممن هم حولي. (ص أو خ)

٨. أعتقد أنني يجب أن أفوز بحب الآخرين عن طريق فعل أشياء لإدخال السرور عليهم. (ص أو خ)

٩. أعتقد أن الآخرين سوف يتشككون في قيمتي كشخص إذا لم أستطع فعل أشياء من أجلهم. (ص أو خ)

١٠. على الرغم من أنني أحاول بكل جهدي أن أفعل أي شيء يمكنني فعله لإرضاء الآخرين، إلا أنني لا أزال أشعر بعدم صلاحيتي لذلك أو أشعر وكأنني أفشل فيه. (ص أو خ)

١١. نادراً ما أفوض مهام للآخرين. (ص أو خ)

١٢. على الرغم من اعتقادي بأنني شخص طيب بطبيعتي، إلا أنني لا أزال أشعر بوجوب إثبات نفسي في كل يوم عن طريق الأمور التي أؤديها من أجل الآخرين. (ص أو خ)

١٣. أعتقد أن أصدقائي يحبونني لأجل كل ما أفعله لهم. (ص أو خ)

١٤. أحاول ألا أدع الإجهاد والتعب يحولان دون فعلي أقصى ما أستطيع للآخرين. (ص أو خ)

١٥. أشعر أحياناً بالاستياء بسبب ما يطلبه الآخرون مني وما يقتطعه ذلك من وقتي، ولكني لا أعبر أبداً عن مشاعري السلبية. (ص أو خ)

كيف تسجل وتفسر إجاباتك؟

اجمع أرقام المرات التي وضعت فيها دائرة حول (ص) لتعرف الناتج النهائي.

- ***إذا كان ما سجلته ٨ أو أعلى:*** فإن هويتك وتقديرك لذاتك يعتمدان بشكل كبير جداً على قدرتك على فعل أشياء للآخرين، ويمكن لهذا النمط العقلي أن يتسبب في الضغط المدمر، وبذلك يمكن أن يعرض صحتك للخطر.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ٤ و ٧:*** فإنك ربما لا تزال في منطقة الخطر حيث يمكن أن تصدم في تقديرك لذاتك، ويفضي بك ذلك إلى فعل المزيد للآخرين كنتيجة لإعادة اكتساب ما تشعر أنك فقدته، فلتكن حذراً.

- ***إذا كان هدفك هو ٣ أو أقل:*** فإنك تسير على ما يرام في عدم المغالاة في تقديرك لنفسك على أنك شخص لا يمكن الاستغناء عنه بالنسبة للآخرين، وهذه نقطة قوة، عليك أن تستغلها في عملية شفائك.

عمل، عمل، لا راحة ولا لعب

عندما تساوي قيمتك بما تفعله من أجل الآخرين، فإنك تخاطر بأن تصبح من الأشخاص الذين "يعملون دائماً، بدون راحة" ويبدو دائماً أن وقتك يتسع لقضاء حاجات الآخرين ومطالبهم، ولكن يضيق أو يختفي عندما يتعلق الأمر برعاية نفسك وقضاء حاجاتك.

- **إن المساعدة والتشجيع على الإنجاز والإنتاجية يوجدان تحيزاً ضد الأنشطة السارة والراحة والاسترخاء.**

ربما تؤمن بالمعتقدات التي تتسبب في إحباط النفس، فالراحة والغفلة لقليل من الوقت، أو الذهاب للتمشية أثناء وقت الفراغ إنما هي (مضيعة للوقت الثمين) وهذه المعتقدات محبطة للنفس، إذ ليست الراحة أو الاسترخاء مفيدين لصحتك العامة ونشاطك فقط، بل هما ضروريان للحفاظ على أفضل مستويات الإنتاجية وجودة العمل.

ومع ذلك، فربما تؤجل وتماطل في الراحة والاسترخاء وأداء الأنشطة الترفيهية، حتى تكون قد انتهيت من إنجاز جميع الأمور، التي تظن أن عليك فعلها، والمشكلة في هذا الاعتقاد بالطبع أنك لا تنتهي تقريباً أبداً من جميع الأشياء التي تفعلها للآخرين، ولذلك فنادراً ما تستقطع وقتاً لنفسك.

أو، لو أنك استقطعت جزءاً صغيراً جداً من الوقت لنفسك، فربما حوَّلت الأنشطة التي يفترض أن تقلل الضغط إلى إلزامات إجبارية تتسبب في الضغط الآن حتى يتم إنجازها، وأداء التمرين هو خير مثال، فهل أصبح أداء التمارين شيئاً جديداً في القائمة الطويلة للأشياء التي يجب أن تفعلها، لكي تتجنب الشعور بالذنب؟ إذا كان الأمر كذلك، إذن فإنك على الأرجح لن تستفيد كثيراً من أداء التمارين كما تعتقد. في حين أنك ربما تبني عضلات وتحرق سعرات حرارية، فإنك أيضاً تلغي قيمة تقليل الضغط، وهي إحدى النتائج والمكاسب الهامة لأداء التمارين بانتظام، وذلك بإحاطتها بمشاعر الإلزام، والضغط والذنب.

ربما تكون أقسى على نفسك من أي شخص آخر، ومعظم من يرضون الآخرين نادراً ما يسمحون لأنفسهم مثلاً بالشعور بالرضا عن مدى ما بذلوه في يوم ما، وربما مانعت أن تتلقى ضربة خفيفة على ظهرك، وأن تمنح نفسك الثقة على ما قمت به من إنجازات، أو أن تشعر بالسعادة والرضا عن نفسك، خشية أن تعتاد على الرضا عن النفس، وبدون "حدة" عدم الرضا، فربما تشعر بأن أداءك سوف يتداعى إلى ما هو أدنى من درجة تخيلك السامية كما تبدو الآن.

ربما تعتقد أيضاً أنك ببقائك (قاسياً) على نفسك وناكراً لحقك في الاسترخاء والراحة، وسوف تبدو بطريقة ما أجدر بالحب من قبل الآخرين وأكثر عطاء لهم، والأرجح أنك سوف تبدو غير سعيد بالنسبة للآخرين، وربما تشعر بالمرارة أيضاً.

وإحدى الطرق التي ربما تكون بها قاسياً على نفسك هي تجاهل إشارات جسمك الداخلية التي تخبرك بأنه قد حان الوقت لتتوقف وترتاح، في حين أن مهاراتك في إرضاء الآخرين تجعلك يقظاً ومنتبهاً للآخرين ممن يشكون من الصداع، أو آلام في الجسم، أو الإجهاد أو أية أعراض بدنية أخرى، فإنك تتجاهل الرسائل المشابهة من عقل وحكمة جسدك.

وإذا كنت الوحيد الذي تشكو من هذه الأعراض، فإنك على الأرجح سوف تحاول أن تتخطى ما تعتبره ضعفاً أو عدم صلاحية، أو تتخطى الحدود لتواظب على فعل الأشياء من أجل الآخرين، وفي الواقع يصبح بعض ممن يرضون الآخرين في حالة ضغط وقلق عالية عندما يصبح المرض مؤلماً إلى الحد الذي يجعلهم عاجزين عن تأدية واجباتهم، حتى ولو لأيام قليلة فقط.

وعندما توثق الصلة والرباط بين قيمة الذات وما تفعله للآخرين، فإن كونك مريضاً، تحتاج إلى رعاية نفسك يمكن ألا يجعلك تشعر بقيمتك وفائدتك، وتشعر بأنك عبء، وكذلك يبعثك على الشعور بالذنب وعدم الصلاحية، وهذه الأفكار السلبية المحبطة للنفس، بدورها، ربما تعقد مرضك وتؤخر شفاءك.

الوقوع في فخ قراءة العقل

ربما تشعر بالاستياء وخيبة الأمل بسبب أن الآخرين في حياتك لا يعلمون كيف يهتمون بك كما تهتم بهم أو كما تفكر فيهم، فإذا كنت تضمر مثل هذه المشاعر، فإنك تتمسك بالقاعدة العنيدة المحبطة للنفس بأنك لا يصح أن تخبر الناس بما تحتاج أو أن تعلمهم كيف يهتمون بك. ويتوجب عليهم أن يعلموا.

تزوج بيتر ومارشيا منذ ثلاث سنوات، وفي حين أن مارشيا تفتخر بمجهوداتها الدائمة لإسعاد زوجها، إلا أنها بدأت في الشعور بالاستياء عندما بدا على بيتر أنه لا يبادلها نفس العواطف والاهتمام، ومن خلال علمه بالضبط بما تحتاجه وتريده بدون أن تخبره، وقد جعلت مارشيا هذا اختباراً لحب بيتر في الواقع، وهي تقول متباهية: "إنني أطهو الأطعمة التي يحبها بيتر في العشاء، وأقوم بعمل تمارين التدليك لظهره قبل النوم، وفي صباح الأحد: أحضر له الإفطار في الفراش، ولا خطأ في أنني أحب أن أهتم به، فذلك يجعلني أشعر بالسعادة، وربما أكثر منه".

وبعد مرور بضعة أشهر فقط من الزواج، بالرغم من ذلك، لاحظت مارشيا أن بيتر لا يفهم رغبتها بالضبط، وبالتالي شعرت بخيبة الأمل، كما شعرت بالذنب لأن لها احتياجات لم يقم زوجها بتحقيقها، واعتنقت الاعتقاد الخاطئ المحبط للنفس بأنه إذا أراد فعلاً الزوجان الشريكان في الحياة أن يسعدا بعضهما البعض، فلن يكون من الضروري لأحد منهما أن يخبر الآخر بما يريده أو يحتاجه.

وعلى سبيل المثال فقد شعرت بالانزعاج، لشروع بيتر دائماً في تفسير مظاهر الحب والحنان من جانبها على أنها مؤشر لرابطة الزوجية.

وتقول مارشيا: "أتعلمين أحياناً أريد فقط أن يعانق كل منا الآخر، ولكن بيتر يرى في ذلك أمراً آخر، وفي بعض الأحيان أكون كما يرى، ولكنني لا أكون كذلك في كثير من الأوقات على الإطلاق، وأعتقد أنه ينبغي أن يكون قادراً على أن يعرف الفرق بدون أن أوضح ذلك له".

ورفضت مارشيا أن تتحدث إلى بيتر عن ذلك الأمر، وتقول مارشيا غاضبة: "لا أفهم لماذا ينبغي عليّ أن أخبره بما أريد وما لا أريد. لماذا لا يحاول أن يفهم ذلك بنفسه مثلما أفعل؟ إذا كان فعلاً على علم باحتياجاتي، فلسوف يعلم بما أُريد، ويمنحه لي".

وقد استعد كل منهما في النهاية لتلقي العلاج النفسي؛ لأنها غدت ساخطة مكتئبة، ومحبطة، وفي البداية، حتى في العلاج النفسي كانت مارشيا تمانع في أن تخبر بيتر بما تشعر،

وظلت تدافع عن أن تخيلها "للزواج الناجح" هو أن إخبار أحد الزوجين للآخر بما يحتاج إليه ليس شيئاً ضرورياً ؛ لأن كلا الزوجين "سوف يعرف ذلك".

ومع ذلك، فبمجرد أن بدءا في مناقشة علاقتهما بصراحة، تعلمت مارشيا أن بيتر لم يكن يحب فعلاً بعضاً من الأمور التي كانت تفعلها من أجله.

ويقول بيتر: "لم أكن أريد أن أجرح مشاعرها بإخبارها بأنني لا أحب بعض الأشياء التي كانت تطهوها، أو بعض الأشياء التي كانت تفعلها من أجلي. أعلم أنها تفتخر بنفسها لأنها "تعرفني" وأنها طبيعية جداً في منحي ما تعتقد أنني أريده، وهي بارعة فعلاً، ولكنها ليست دائماً على صواب".

وتعلم كل منهما في العلاج النفسي أنه في أفضل العلاقات يعلم كل من الشريكين الآخر كيف يعطي ويأخذ بأفضل طريقة، وأن الاتصال ببعضهما البعض عن طريق الكلام و "الحديث" وليس عن طريق التخاطر العقلي، هو السمة المميزة للزواج السعيد الناجح.

وباتخاذها المسلك الزائف وغير المعقول، والذي فحواه أنه لو أن بيتر كان يحبها، لكان قادراً على أن يقرأ عقلها، وكانت بذلك تقيم فخاً نفسياً أوقعت نفسها وزوجها فيه، وفي كل مرة كانت مارشيا تركز على الدور الضمني الذي ينبغي على زوجها أداؤه، وهو العلم بما تحتاجه في موقف ما، كانت تمد نفسها بالمبرر وإن يكن مبرراً خاطئاً، لأن تصبح ساخطة ومجروحة عندما يفشل في تحقيق توقعاتها.

وهما الآن زوجان أفضل بكثير مع بعضهما البعض؛ لأنهما يعبران عن احتياجاتهما كل للآخر، وكلاهما يشعر بمزيد من النجاح في إسعاد الآخر وإرضائه.

التعديل الموقفي: هناك المزيد لك مما يفوق الأشياء التي تفعلها

إن الاعتقاد بأنك شخص لا يمكن الاستغناء عنه، وبأن هويتك وتقديرك لذاتك يعتمدان على مقدار ما تفعله بنفسك للآخرين سوف يجعلك محصوراً في طريق إرضاء الآخرين، فلتمنح نفسك الإذن بأن تفوض أحداً غيرك لمشاركتك المسئولية، ولتؤد ذلك بفعالية، فعن طريق التفويض وطلب ما تحتاجه وتريده بدون خوف من الاستنكار والعقاب من قبل الآخرين سوف تفتح باب الخروج من مرض إرضائهم، وتبدأ في استعادة السيطرة على حياتك.

وإليك بعض التصحيحات لمواجهة الفكرة الخاطئة عن أن هويتك وقيمتك تتحدد بمدى ما تفعله:

- من الأهم لك أن تفوض أحداً بفعالية، بدلاً من السيطرة الكاملة لتلقى كل الشرف والفضل (أو كل اللوم).
- بعدم التفويض، وعدم طلب المساعدة، وعدم قول "لا" فإنك تطلب أن يئدك الضغط، وأن تحيط بك الضغوط من كل جانب.
- إن جودة إنجازاتك وكل شيء تفعله للآخرين سوف يتم تحسينها إذا ما أخذت وقتاً للعب والمتعة، والاسترخاء، والقيام بفعل أشياء ترفيهية.

الناس اللطفاء يمكنهم قول لا



إليك مشكلة محيرة: إن من يرضون الآخرين لا يمتلكون الوقت الكافي لفعل جميع الأشياء التي يلزمهم فعلها، ولا حتى رعاية أنفسهم، ولكنهم لا يقولون "لا" أبداً لأي طلب يمكنهم تحقيقه لشخص يحتاج إليهم.

أجب على أسئلة الاختبار لتقرر إلى أي مدى ينطبق عليك هذا الوصف.

اختبار: هل يمكنك قول لا؟

اقرأ الجمل الواردة بأسفل، وقرر ما إذا كانت تنطبق على طريقة تفكيرك. إذا كانت الجملة صحيحة أو يغلب عليها الصحة، ضع دائرة حول (ص) أما إذا كانت الجملة خاطئة أو يغلب عليها الخطأ، فضع دائرة حول (خ).

١. لا أستطيع فعلاً استقطاع وقت للاسترخاء والراحة، إلا بعد أن أنتهي من جميع الأشياء التي يجب عليَّ فعلها. (ص أو خ)

٢. من الصعب جداً عليَّ أن أرفض طلباً لصديق أو لفرد من أفراد العائلة أو لزميل في العمل. (ص أو خ)

٣. يعتمد إحساسي بهويتي وشخصيتي على ما أفعله للآخرين. (ص أو خ)

٤. نادراً جداً ما أقول "لا" لأي شخص يحتاج إلى مساعدتي أو يطلب مني تقديم صنيع أو معروف له. (ص أو خ)

٥. في كل يوم لا أشعر أبداً بالرضا عن قدر ما قد حققته. (ص أو خ)

٦. إنني أرهق جداً للاهتمام بالآخرين، حتى إنني لا أجد وقتاً أو طاقة لأستمتع بحياتي. (ص أو خ)

٧. أشعر بالذنب إذا ما أخذت وقتاً للراحة أو لفعل شيء ما ترفيهي لنفسي. (ص أو خ)

٨. أعتقد أنه لا أحد يمكن حقاً أن يهتم بي أو يرعاني إذا ما كففت عن فعل جميع الأشياء التي أفعلها الآن للآخرين. (ص أو خ)

٩. إنني لا أطالب أحداً أبداً أن يفعل شيئاً لي. (ص أو خ)

١٠. غالباً ما أقول "نعم" عندما أريد أن أقول "لا" لما يطلبه مني الآخرون. (ص أو خ)

كيف تسجل وتفسر إجاباتك؟

اجمع عدد المرات التي وضعت فيها دائرة حول (ص) لتحسب الناتج الكلي.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ٧ و ١٠*** : فإنك تمنح أولوية كبيرة جداً لإرضاء الآخرين بدلاً من الاهتمام بنفسك. إنك لا تقدر فقط على قول "لا".
- ***إذا كان ما سجلته ما بين ٤ و ٦*** : ينبغي أن تراقب وتتأكد من أنك لا تفقد خطاك الراسخة على المنحدر الزلق؛ لكونك لطيفاً، فأنت لا تقول "لا" للآخرين في الغالب.
- ***إذا كان ما سجلته ٣ أو أقل***: فقد فهمت بالفعل بعضاً من الحلول لتصبح على مقربة من الشفاء من مرض إرضاء الآخرين. استغل نقطة القوة هذه لتقول "لا" وحقق توازناً ما بين احتياجاتك واحتياجات الآخرين.

هل قول "لا" كأن تتحدث بلغة أجنبية؟

في حين أن كلمة لطيف قد تكون وصفاً واحداً لمن يرضون الآخرين، إلا أن كلمة لا بوجه عام لا تظهر في قاموس مفرداتهم.

إذا كنت ممن يرضون الآخرين، فإننا نستطيع أن نقول بثقة إنك تجد صعوبة في قول "لا" لأي طلب تقريباً، أو لأي حاجة تم التعبير عنها، أو لأي رغبة أو دعوة من أحد تقريباً سواء كانت صريحة أو ضمنية.

ربما يجعلك قول "لا" تشعر بالذنب أو الأنانية، لأنك تساوي ذلك بإحباط الآخرين وتخييب أملهم، وبعد سنوات من قول "نعم" تكون قد علمت الآخرين أن يتوقعوا منك القبول

والخضوع والإذعان، والآن ربما تشعر أن "نعم" ببساطة هي خيارك الوحيد، ومجرد فكرة أو احتمالية قول "لا" قد تكون كافية لجعلك تشعر بعدم الارتياح والقلق الشديد، وفي كل مرة تستسلم فيها لمخاوفك وتقول "نعم" يزيد القلق القصير المدى من عادة قولك "نعم" ولكن النتائج الأطول مدى لخضوعك وإذعانك المستمر ستكون مكلفة للغاية.

◄ **مثل معظم من يرضون الآخرين فقد يكون سبب بغضك الشديد لقول "لا" هو الرد السلبي الغاضب الذي تتوقعه من الآخرين إلى جانب استنكارك واستهجانك، وفي ظل هذا الشعور، تعظم من شأن هذه الكلمة لدرجة أنك تخشى الآن حتى مجرد النطق بها.**

إذا كنت تقول "نعم" دائماً خاصة عندما تريد أن تقول "لا" فسوف تجد نفسك في النهاية فاقداً للاستمتاع بالحياة، وسوف تعيش لمجرد العيش، بدون سيطرة على وقتك الثمين ومواردك الكثيرة، وسوف تتنازل عن هذه السيطرة، لإدارة كل من يلتمس منك أي شيء، وفي النهاية، سوف يستعبدك قولك المستمر لكلمة "نعم" للآخرين.

لماذا يحملك قول "لا" على الشعور بالقلق والذنب؟

قد يكون تجنبك لقول "لا" مرتبطاً بتقديرك لذاتك، والذي تعتقد أنك تكتسبه عن طريق إنجاز الأمور للآخرين، وبهذا المعنى، فإن قول "لا" لأي طلب، يكون حرماناً لنفسك من إضافة مبلغ لإجمالي حساب المهام والخدمات التي تقدمها للآخرين، وبما أن تقديرك لذاتك يعتمد على الأشياء التي تفعلها للآخرين كما يبدو، فإن رفضك لأن تفوت فرصة لإضافة نقطة أخرى لسجل إنجازاتك أمر مفهوم.

ولكن الأزمة التي تواجهها كشخص تدمن إرضاء الآخرين هي أنه بالرغم من قدرتك الفائقة على تحقيق احتياجاتهم إلا أنه سوف يأتي حتماً الوقت الذي ستنفد فيه طاقتك، وعندما تنهك بسبب نواياك الحسنة والرغبة في إرضاء الآخرين، سوف تواجه نقطة التحطم والضعف والانهيار التي لن يكون بوسعك بعدها على الإطلاق أن تنجز جميع الأمور للآخرين تلك التي تعتمد قيمة ذاتك عليها بشكل حاسم وقوي.

◄ **إن الوسيلة الوحيدة لتجنب نقطة الانهيار هذه وللحفاظ على قدرتك على قول "نعم" للذين تهتم بهم هي أن تتعلم أن تقول "لا" بشكل مقنع وفعال على الأقل لبعض الناس ولبعض الوقت، وفي الواقع فإن تعلم قول "لا" أمر حتمي للشفاء من مرض إرضاء الآخرين.**

وسوف يتطلب قول "لا" منك إعادة صياغة وتشكيل لمصادر التغذية لتقديرك لذاتك، وكشخص ترضي الآخرين، فقد علمت نفسك أن تشعر شعوراً طيباً لكل الأمور التي تفعلها من أجلهم، على الرغم من أنك قد فقدت السيطرة على كيفية قضائك لوقتك الثمين واستثمار طاقتك الهائلة.

وكشخص تتقدم نحو الشفاء من مرض إرضاء الآخرين، سوف تتعلم أن تشعر شعوراً طيباً بسبب استعادة سيطرتك على حياتك، تلك السيطرة التي ترجع بشكل جزئي إلى قدرتك الجديدة على اتخاذ خيارات واعية مدروسة لما سوف تفعله وما لن تفعله، على الرغم من أنك سوف تضطر بالضرورة إلى قول "لا" لبعض الوقت.

ولكن، لماذا يحملك قول كلمة "لا" على الشعور بالذنب والقلق وعدم الارتياح الآن؟ إن ما لا تدركه حقاً هو أن سنوات الضغط وكبت رغبتك في قولها قد تسببت لك في إحباط مستمر، وعندما تسنح لك الفرصة في التنفيس عن نفسك، فسوف يتحول هذا الإحباط إلى غضب عارم.

ولا عجب على الإطلاق، عندئذ، من أن يملأك توقع وإمكانية رفع الحظر عن قول كلمة "لا" بالقلق، ولخوفك هذا صلة باستيائك المكبوت لفترة طويلة، وبالغضب الحاد وبأسلوبك العدواني الذي ستضطر عن طريقه أن تقول "لا" أو حتى تصرخ ناطقاً بها! بدلاً من مجرد استخدام الكلمة نفسها.

وقول "لا" هو بمثابة إقامة حدود لك، انظر إلى التشابه مع شخص ما يخترق وينتهك حدودك الجسدية، وذلك بأن يطأ أصابع قدمك.

سوف تكون قادراً على الاحتفاظ برباطة الجأش وتخبره بهدوء أنه قد داس على أصابعك لو أنك فعلت ذلك، وفي محاولة غير مرشَدة مع هذا، ولكنها طيبة للإبقاء على مشاعر الشخص الآخر، فإنك تتخير أن تظل صامتاً، وإذا ما فشلت في إخبار المنتهك لحدودك أنه قد وطأ أصابع قدمك بعد مرات عديدة لفعله ذلك، فسوف تصل في النهاية إلى درجة عجزك عن أن تظل مؤدباً، وكلما حاولت أن تبقى في حالة سلمية، مما يسمح للشخص الآخر بأن يطأ أصابع قدمك، فقدت السيطرة على نفسك.

وفي قولك في النهاية: "لا أستطيع تحمل ذلك بعد الآن" سوف ترفع صوتك غاضباً، أو ربما تقوم بدفع هذا الشخص بعيداً عن قدمك وأنت تخبره بصوتٍ عالٍ أنه تسبب في جرح قدمك المتوجعة بشكل متكرر.

ويبدو الأمر، عندما تستعيد ما حدث، أنك ستكون قد حافظت على مشاعر الشخص الآخر، وكذلك قدميك، لو أنك أقمت حدوداً لك لمجرد انتهاكها.

ولأنك شخص يرضي الآخرين، فإنك تنتظر طويلاً لتقول "لا" لأي أحد تقريباً، وتكون أصابعك قد تحول لونها إلى الأزرق أو الأسود من الانتهاكات المستمرة لحدودك الشخصية، وحيث إنك تتجنب قول "لا" ولم تقم حدوداً ثابتة وواضحة حول وقتك وطاقتك، فقد تجد نفسك محفوفاً بخطر الاقتراب من حدود نفاد الصبر والسيطرة على نفسك.

ولكن الحل لا يوجد في إحباط المزيد من الفرص لقول "لا" وكما يوضح المثال، فكلما قمت بتأجيل قولك لها زادت فرص انفجارك المعلن عن استيائك وغضبك.

◄ **بمجرد أن تمنح نفسك الإذن لقول كلمة "لا" لبعض الناس فقط، وكذا لبعض الوقت تكون قد اتخذت أهم خطوة نحو الشفاء من مرض إرضاء الآخرين.**

تعديل الموقف: بوسع اللطفاء قول "لا"

بمنح نفسك الإذن في قول "لا" سوف تزيل عبئاً ثقيلاً عن كاهلك. تذكر هذه الأفكار الصحيحة في المرة القادمة، التي تبادر فيها بقول "نعم" في حين إنك تريد قول "لا".

- أنت بحاجة لأن تقول "لا" لبعض الناس، لبعض الوقت، لكي تحافظ على قدرتك على منح الآخرين ممن يهمونك حقاً.
- تحتاج لأن تعالج نفسك كما تعالج الآخرين.
- قولك "نعم" عندما تريد أن تقول "لا" لتحمي صحتك العاطفية والبدنية وأداؤك الجيد ينبغي أن يجعلاك تستشعر الذنب، لا بشيء آخر.
- إن قيمتك كإنسان لا تعتمد على الأشياء التي تفعلها للآخرين، وقولك "لا" لبعض الوقت ولبعض الناس لن يقلل أبداً بأية وسيلة من قيمتك في أعين الآخرين، بل سيرفع من شأنها.

القسم الثاني

سلوكيات إرضاء الآخرين

عندما تقلب صفحات هذا الكتاب وتصل إلى هذه الصفحة، تكون قد انتهيت من الركن الأول من مثلث مرض إرضاء الآخرين، وتنتقل بذلك من أساليب إرضاء الآخرين إلى سلوكيات إرضائهم، وفي هذا الجانب من المثلث، سوف تفحص السلوك الذي يشكل أعراض مرض إرضاء الآخرين.

في الواقع أن كلمة سلوكيات هي تعبير لطيف يصف الدائرة السلوكية الملزمة الإجبارية التي تجد نفسك محاصراً بداخلها، وبدقة أكبر عندما تصل سلوكياتك في إرضاء الآخرين إلى مستوى الإدمان، وبذلك تتضاعف المكافأة التي تتلقاها من جرائه.

أولاً، لقد أصبحت مدمناً لإرضاء الآخرين من أجل الفوز بالاستحسان والقبول من ذوي الشأن منهم، بالإضافة إلى كل الأشخاص أو أي أشخاص سوف يمنحونك هذا القبول، ثانياً، إنك أيضاً مدمن، لأنك قد تعلمت أن تعتقد أن سلوكياتك لإرضاء الآخرين سوف تتجنب الرفض أو الاستنكار والاستهجان منهم.

وحقيقة أن تجنب الاستنكار والرفض فوق الفوز بالقبول هو الذي يحول سلوكيات إرضاء الآخرين من سلوكيات إجبارية إلى إدمان فعلي، فعندما تكون القوة الدافعة للسلوكيات المعتادة تتجه نحو تجنب حدوث شيء مؤلم أو سلبي (مثل الاستنكار والرفض) أكثر من اتجاهها نحو اكتساب شيء إيجابي أو مشجع (مثل القبول والاستحسان) تتحول حينئذ العادة أو السلوك الإجباري إلى إدمان.

وبعبارات أكثر وضوحاً، تستلزم أعراض مرض إرضاء الآخرين تحمل الكثير، وكثرة مواردك المحدودة الضئيلة، لأنك نادراً ما تقول "لا" وتفشل بذلك في التفاوض بفعالية، وكنتيجة لهذه السلوكيات، فإن دائرة الآخرين الذين تسعى إلى إرضائهم -أو تتجنب عدم إرضائهم- تكبر وتتسع حتى تشكل عبئاً ثقيلاً وضغطاً كبيراً عليك.

ويتخذ الاستحسان والقبول لديك عدة أشكال -التقدير والمدح، والقبول والحب، كما يأتي الاستنكار الذي تسعى إلى تجنبه في أشكال عدة -الرفض الهجران، النقد، أو كبت الحب والعواطف والمشاعر.

وكأي أشياء أخرى يدمنها الناس، فإن سلوكيات إرضائهم تقابل على أساس عشوائي بالمصادفة، لا على الدوام، ومثال المراهن على شيء، فإنه يصبح مقيداً بما يراهن عليه وسوف يحصل عليه بشكل عشوائي وفي أي وقت، فإنك تدمن الإطراء وغياب النقد أو الرفض الذي تتلقاه مجبراً على إرضاء الكثيرين والكثيرين من الناس، ومذعناً للمزيد والمزيد من المطالب والاحتياجات، لأجل أن تزيد من دائرة ما تحصل عليه من مكافآت، وكالمراهن الذي يخسر المزيد من النقود أكثر من تلك التي يكتسبها، كما أن جهودك المتزايدة تستنفدك وتستنفد طاقاتك من أجل الفوز بحب وقبول الآخرين.

هذه الحاجة الملحة للاستحسان والقبول تفقدك القوة والسيطرة على الوقت والطاقة، وكذلك على الآخرين ممن تربطهم بك علاقات وثيقة. ويتبع الحاجة الملحة للقبول والاستحسان من الطفولة، عندما كان الوالدان يحبوانك بالمديح والإطراء اللذين تعلمت أن تلتمسهما منهما، وكذلك الانتقاد والاستنكار والرفض التي تعلمت أن تتجنبها من خلال اكتساب سلوكيات إرضاء الناس، ولعل تعلم إرضاء الراشدين الأقوياء المهمين كان سلوكاً مفيداً ونافعاً عندما كنت طفلاً، ولكن، مثل أساليب إرضاء الآخرين في القسم السابق، فإن السلوكيات الإجبارية للحصول على الاستحسان وتجنب الاستنكار والرفض لم تعد تجدي بعد الآن، إذ أصبحت راشداً.

ربما لا تزال مدمناً الآن للحاجة المحبطة لاستحسان والديك، ولكن حاجتك للحب والقبول يمكن أيضاً أن تجعل منك الآن فريسة سهلة للدائرة الأفعوانية الملتوية للإدمان العاطفي،

وفضلاً عن ذلك، فإن مرض إرضاء الآخرين يمكن أن يجعل منك بدون أن تشعر شريكاً في جريمة، وسوف تساعدك الفصول القادمة على معرفة أن سلوكياتك لإرضاء الآخرين ينتج عنها سوء المعاملة من قبل شريكك الغاضب.

وبشكل متبادل، ربما تستخدم سلوكياتك في إرضاء الناس كنوع من التلاعب الخير لشريكك، من أجل تجنب أكبر مخاوفك، وهما: الهجران والتخلي عنك، وبهذا الشكل تجد أن سلوكياتك لإرضاء الآخرين سوف تهزمك من أجل الإيفاء بكل احتياج لشريكك، لكي تثبت أنك ضروري وأساسي لوجوده، إذا جعلته يحتاجك بشكل كافٍ، وإنك لتتخيل بشكل خاطئ أنه لن يتركك أبداً، وللأسف غالباً ما تفشل هذه الصيغة.

وكما أشرنا في القسم السابق، فإن كل فصل من الفصول الآتية سوف ينتهي بتعديل لأحد السلوكيات وسيوجهك إلى الخطى الثابتة التي يمكن أن تخطوها الآن لكسر حاجز الدائرة الإدمانية لمرض إرضاء الآخرين المزمن، وتذكر أن قوة المثلث هي تأثير تغيير واحد فقط -خطوة واحدة صغيرة- نحو أي جانب لتحرير سلسلة من التطور والتقدم الذي يقودك نحو الشفاء.



تعلم إرضاء الآخرين: إدمان القبول والاستحسان



لا تستطيع مارلين أن تتذكر بالضبط متى بدأت في اكتساب سلوك إرضاء الآخرين، وبدقة أكبر، لا يمكنها تذكر وقت من الأوقات التي كانت لا تحاول فيها إرضاء الناس.

تقول مارلين (لقد كنت كذلك طوال حياتي وأعتقد أنني تعلمت ذلك من أمي، فقد غرست في رأسي أن كوني "فتاة لطيفة" يعني أن أعتني بالآخرين، وفي الواقع كانت طريقتها عندما تطلب مني فعل شيء هكذا: "حبيبتي كوني فتاة لطيفة، وقومي بـ (تطلب منها فعل شيء في المنزل مثلها)" أو: "عزيزتي، كوني فتاة طيبة وقومي بـ (تطلب منها فعل شيء أو خدمة مثلها)".

وكانت علاقة مارلين بوالدها على الرغم من ذلك أصعب بكثير. لقد كان كثير وشديد الانتقاد لسلوكها ومظهرها، خاصة عندما بلغت سن المراهقة، كما كان أيضاً متقلب المزاج، وتعلمت مارلين ألا تتحدى سلطته بأية طريقة، وتتذكر أنها كانت "تمتص غضب" والدها عن طريق "التخاذل أمامه، وتوقع احتياجاته قبل أن يبوح بها والقيام بما يطلبه أو يحتاجه من خدمات" وقد أخذت في محيط أسرتها بتنمية مهاراتها في إرضاء الآخرين؛ لأن هذه المهارات أمدتها بالحماية من غضب أبيها وانتقاداته، وكذلك الفوز باستحسانه المشروط.

وكالكثيرات من السيدات، تعلمت مارلين سلوكيات إرضاء الناس في مرحلة الطفولة، ولأنها أحبت وقلدت والدتها، شعرت بالارتياح لمحاكاة سلوكها من خلال الاقتداء بها، وتعلمت بشكل مباشر أنها بواسطة كونها "لطيفة" وسعيها لإرضاء الآخرين، سوف تفوز بحب والدتها، وذات يوم طيب، بقبول واستحسان والدها أيضاً.

وغالباً ما يتمتع معظمنا أو جميعنا بالفوز باستحسان الآخرين الذين هم على قدر من الأهمية في حياتنا، ولكن، بالنسبة لهؤلاء الذين يراضون الناس ويدمنون ذلك، فإن الفوز باستحسان الآخرين وتجنب استنكارهم يعتبر شيئاً أساسياً وأولياً في حياتهم، إذا كنت تعاني من مرض إرضاء الآخرين في الواقع، فإن تجنب استنكارهم يولي اهتماماً أعظم من الفوز باستحسانهم.

هل أنت مدمن للقبول والاستحسان من قبل الآخرين؟

لا نبالغ عندما نقول إن معظم المدمنين لإرضاء الآخرين يدمنون استحسانهم وتجنب استنكارهم، فهل أنت كذلك؟

أجب على أسئلة اختبار: هل أنت مدمن لاستحسان الآخرين؟؟ واكتشف إلى أي مدى تتحكم هذه السلوكيات الإجبارية في مشكلة أو مرض إرضاء الآخرين الذي تعاني منه.

اختبار "هل أنت مدمن الاستحسان للآخرين"؟

اقرأ كل جملة تأتي بأسفل، وضع دائرة حول (ص) إذا كانت الجملة صحيحة أو معظمها صحيح، أو ضع دائرة حول (خ) إذا كانت الجملة أو معظمها خطأ.

١. إذا كان هناك أحد يستنكرني، أشعر كأنني غير جدير بالاهتمام. (ص أو خ)

٢. من المهم جداً لي أن يحبني كل شخص في حياتي. (ص أو خ)

٣. لقد كنت أحتاج دائماً لاستحسان الآخرين لي. (ص أو خ)

٤. عندما ينتقدني أحدهم، أشعر بالانزعاج والغضب. (ص أو خ)

٥. أعتقد أنني أحتاج لاستحسان الآخرين أكثر من احتياجهم لذلك. (ص أو خ)

٦. أحتاج من الآخرين استحسانهم لي؛ لكي أشعر بأنني جدير بالاهتمام. (ص أو خ)

٧. يعتمد تقديري لذاتي بشكل كبير على رأي الناس فيَّ. (ص أو خ)

٨. أنزعج كثيراً عندما أعلم أن هناك من لا يحبني. (ص أو خ)

٩. هناك الكثير من الناس ممن لهم سيطرة كبرى على مشاعري. (ص أو خ)

١٠. أحتاج لأن يحبني الجميع. (ص أو خ)

١١. أحتاج لاستحسان الآخرين لكي أشعر بالسعادة. (ص أو خ)

١٢. إذا كان عليَّ الخيار بين الفوز بقبول الآخرين والفوز باحترامهم في المقابل، فسوف أختار القبول والاستحسان. (ص أو خ)

١٣. يبدو أنني أحتاج إلى استحسان الجميع قبل أن أستطيع اتخاذ قرار هام. (ص أو خ)

١٤. إنني أتحفز كثيراً جداً عندما يمتدحني ويقبلني الآخرون. (ص أو خ)

١٥. إنني دائماً ما أولي رأي الآخرين فيَّ اهتماماً بالغاً، تقريباً في كل جزء من حياتي. (ص أو خ)

١٦. إنني أتخذ موقفاً دفاعياً شديداً عندما يوجه إلي أي انتقاد. (ص أو خ)

١٧. أحتاج لأن يحبني الجميع على الرغم من أنني في الحقيقة لا أحب الجميع. (ص أو خ)

١٨. من الممكن أن أفعل أي شيء تقريباً لتجنب استنكار الناس المهمين لي. (ص أو خ)

١٩. من الممكن أن يزعجني انتقاد أو استنكار شخص واحد ضمن مجموعة كبيرة، حتى ولو كان الجميع في هذه المجموعة يمتدحونني. (ص أو خ)

٢٠. أحتاج إلى استحسان الآخرين من أجل أن أشعر أنني محبوب. (ص أو خ)

كيف تسجل وتفسر إجاباتك؟

أولاً، احسب عدد المرات التي وضعت فيها دائرة حول (ص) وإليك ما يعنيه مجموع ما سجلت من إجابات:

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ١٥ و ٢٠*** : فذلك يعني أنك تدمن استحسان الآخرين وتجنب استنكارهم، ولأنك تعتقد أنك بحاجة إلى استحسان الجميع، فلا يمكن أبداً أن يتم إشباع رغبتك الملحة بالطريقة الصحيحة. إن إدمانك للاستحسان سبب رئيسي لإصابتك بمرض إرضاء الآخرين ومشاكله، ويتطلب منك ذلك مجهودات فورية للتغيير.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ١٠ إلى ١٤*** : لعلك لم تعد مدمناً للاستحسان من قبل الآخرين، ولكنك تهتم بكل تأكيد برأيهم فيك، فرغبتك في استحسانهم التي يمكن أن تتحول بسهولة إلى إدمان، تعتبر مشكلة تبرر انتباهك وانشغالك بذلك الأمر، حيث إنه يلعب دوراً مهماً في أساسيات مبادئك أو طرقك لإرضاء الآخرين.

◆ ***إذا كان ما سجلته ما بين ٥ و ٩ :*** فمعنى ذلك أن رغبتك في الاستحسان معتدلة وليست إدمانية على الأقل حتى الآن، وعلى الرغم من ذلك، حتى على هذا المستوى، فلا تزال خليقة بأن تعرضك لمشاكل مرض إرضاء الآخرين، في حين أن رغباتك في استحسانهم ليست على نفس قدر أهمية الأسباب الأخرى لمرض إرضائهم، إلا أنك ينبغي أن تراقب دائماً هذه الرغبات.

◆ ***إذا كان ما سجلته حتى ٤ أو أقل:*** فإن ذلك يعني أن رغبتك في الاستحسان ضعيفة بشكل غير معتاد بالنسبة للشخص الذي يعاني من مشاكل مرض إرضاء الآخرين. راجع إجاباتك وتأكد من أنك قد أجبت على كل سؤال بعناية ودقة، واعلم أن الإنكار هو عدو إدراك الذات.

بالإضافة إلى تفسير مجموع إجاباتك، فمن المجدي أيضاً أن تنظر إلى إجاباتك كلاً على حدة، حيث إن إجمالي الأجوبة تمثل ميولك العامة واحتياجك إلى استحسان الآخرين، وإلى حساسيتك المفرطة لعدم استحسانهم أو انتقاداتهم، ولكن فحص إجاباتك كلاً على حدة يمكن أن يكون مهماً وصريحاً، راجع ثانية تلك الإجابات، وانتبه جيداً إلى تلك التي تنطبق تماماً على أفكارك.

مخاطر إدمان استحسان الآخرين لك

ليس هناك شيء خطأ أو غير صحي بشأن الاهتمام باستحسان الآخرين لك، خاصة هؤلاء الذين تحبهم وتحترمهم، فالرغبة في أن تكون محبوباً من قبل الآخرين هي رغبة إنسانية طبيعية جداً، ولكن إذا كانت رغبتك في أن تكون محبوباً ومقبولاً مفرطة، أو إذا كانت النتائج المترتبة على الاستنكار تبدو بالغة الأهمية أو تبدو وكأنها كارثة، فإنك بذلك تكون قد تعديت حدود المنطقة النفسية الخطيرة، حيث يصبح الأمر محفوفاً بالمخاطر والمصاعب.

وكما توضح العبارات الواردة في الاختبار، إذا كنت مدمناً للاستحسان، فإنك تعتقد أن كونك محبوباً وحائزاً على قبول الآخرين لك شيء أساسي جداً لتمتعك بحالة عاطفية جيدة، وإنك لا تريد أن تكون محبوباً، ولكن تحتاج لأن تكون موجوداً، ويصبح الأمر بالنسبة لك كون الاستحسان أمراً غير مرغوب فيه ببساطة، ولكنه شيء إجباري ضروري جداً، كالأكسجين.

ومثل أي مدمن آخر، يبدو أنك تستنفد ما تتلقاه من استحسان وحب من قبل الآخرين، فليس هناك أي مخزون أو فائض من الاستحسان والقبول في اقتصادك النفسي، ومع ذلك فإن الكثير من القبول والحب اللذين ربما تفوز بهما أو تربحهما اليوم، لن يستمر معك ببساطة ولن

يكفيك، فسوف تشعر بالرغبة الملحة في القبول والاستحسان من قبل الآخرين غداً، ولأنك أحببت الناس بالأمس، فإن عدم شعورك بالأمان (الذي تم ترسيخه بداخلك بسبب هذا الإدمان) سوف يدفعك لاكتساب تقدير واستحسان هؤلاء الناس مرة ثانية اليوم.

يُعد الانتقاد أمراً مزعجاً على نحو كبير، بسبب تعاظم أهميته لك. وبالنسبة لمدمني الاستحسان والقبول، فإن الانتقاد دائماً يعتبر أمراً شخصياً بشكل كبير، وذلك لأن مدمني إرضاء الآخرين بوجه عام، ومدمني الاستحسان بوجه خاص لا يستطيعون التمييز بوضوح بين من عساهم أن يكونوا وبين ما يفعلون، بين وجودهم كأشخاص وسلوكياتهم.

إذا كنت مدمناً للاستحسان، عندما تنتقد أفعالك أو منتجاتك في العمل، فإن استجابتك العاطفية تكون كما لو أن قيمتك كإنسان قد انحط شأنها تماماً، ولا عجب عندئذ أنك تتخذ موقفاً دفاعياً و/أو تصبح مهتاجاً وشديد الاضطراب محاولاً الرد على أي ملاحظات انتقادية توجه إليك.

وبما أن الاستحسان أمر حيوي للمدمن لكي يشعر بالسعادة والأهمية، فإنه يجب تجنب الاستنكار بأي ثمن، حيث إن معظم مدمني الاستحسان يصبح تجنب الاستنكار حافزاً ورغبة قوية جداً بالنسبة لهم، لأنهم يصادفونه في الغالب أكثر من تعبيرات الاستحسان والحب.

إذا فكرت في الأمر لمدة دقيقة واحدة، بالنسبة لما يحدث يومياً، فستجد أنه لا أحد يتلقى دليلاً على حب واستحسان الآخرين له باستمرار، حيث إن التعبيرات الصريحة عن الاستحسان والتقدير تأتي فقط بين الفينة والأخرى، حتى تجاه الأشخاص الذين يتمتعون بشعبية كبيرة.

من المحتمل أن تكون التفاعلات الاجتماعية محايدة أو لطيفة وكيِّسة في معظم الأوقات، ودائماً ما تترك التعبيرات الصريحة عن القبول والاستحسان للاستدلالات والاستنتاجات، فإذا ما طلب أحد الأشخاص من الآخرين أن يعيدوا له مراراً وتكراراً أنهم يحبونه ويستحسنونه، فمعنى ذلك أن هذا الشخص يعرف أنه "غير شاعر بالأمان" أو "مزعج" وسيئ.

◄ **لا أحد يحصل على القبول والاستحسان من قبل الآخرين طوال الوقت، فالاستحسان بذلك يمكن إدمانه، لأنه يكون متاحاً فقط لبعض الوقت.**

السلوك الفطري مقابل العادات أو السلوكيات المكتسبة

لكي ترسم استراتيجية فعالة للتغيير من عاداتك الخاصة بإرضاء الناس، تحتاج أولاً لأن تفهم الآليات الأساسية التي تتحكم في جميع السلوكيات.

يمكن أن يقسم السلوك الإنساني إلى قسمين أو صنفين رئيسيين، الأول هو السلوك الفطري الذي هو متضمن في طبيعتنا الأساسية، المحفور في الشفرة الوراثية والبيولوجية بداخلنا منذ ميلادنا، وبافتراض النمو والتطور الطبيعي، فإن السلوك الفطري ينبع بداخلنا بدون تعليمات من أي أحد، فالأطفال الصغار مثلاً سوف يتمايلون ويجلسون، ثم يزحفون وأخيراً يقفون ويمشون بدون تعليم أحد لهم، لذلك ولطبيعة ما يفعلونه؛ إذن فإن السلوك الفطري لا يتطلب أي تعليم.

والصنف الثاني للسلوك يتألف مما تم اكتسابه أو تعلمه، فإرضاء الآخرين سلوك مكتسب ينمو بداخلنا من خلال عملية يلعب فيها أناس آخرون أدواراً رئيسية، إما كقدوة لنا نحاول تقليدها أو الاقتداء بها أو كمانحين لمكافآت هامة.

◀ **لا أحد يولد مدمناً لإرضاء الآخرين، ومن المهم جداً أن نعلم أنه، بما أن إرضاء الآخرين سلوك مكتسب، فإنه يمكن ألا يعلم، أو ربما لكي نكون أكثر دقة، فإنه يمكن أن يعاد تعلمه بطرق أكثر فعالية وأقل تكلفة من الناحية العاطفية والمادية.**

كيف يتعلم مدمنو إرضاء الآخرين

الشكل الأول أو الأساسي للتعلم يطلق عليه القدوة، ويعني التعلم عن طريق تقليد أو محاكاة ما يفعله الآخرون ذوو الأهمية الشديدة بالنسبة لك من هؤلاء الموجودين في البيئة التي تحيط بك، وكمعظم الذين يعانون من مرض إرضاء الآخرين، ربما يكون أحد والديك أو كلاهما معاً، قام بدور القدوة التي تعلمت منها سلوكيات وعادات إرضاء الآخرين من خلال التقليد، ومن المهم أن تدرك أن ربما تعلم أطفالك إرضاء الآخرين عن طريق تقليدهم لك.

إن عملية التعلم الثانية تستلزم تعلم السلوك؛ لأن ذلك يتضمن الفوز بمكافآت أو لأنها تتجنب أو تحول دون شيء ما غير مرغوب فيه أو مؤلم، فعندما يمنح الشخص مباشرة بعد قيامه بسلوك مرغوب فيه من قبل الآخرين مكافأة أو تشجيعاً إيجابياً، فإن رغبته تزيد في تكرار نفس السلوك في المستقبل، ومعظمنا يألف مفهوم التعلم من خلال المكافأة، فنحن نمدح أطفالنا ونكافئ صغارنا عندما يتصرفون بطريقة نريد تشجيعها.

وعلى الرغم من ذلك، يعتبر مفهوم التشجيع السلبي بوجه عام غير مألوف لمعظم الناس بالاسم. إلا أن العادات والسلوكيات المتعلمة أو المكتسبة من خلال التشجيع السلبي يمكن أن تكون أقوى من تلك المكتسبة من خلال التشجيع المباشر عن طريق منح المكافآت، ويعتبر كل

الذين تعلموا إرضاء الناس قد تدربوا من خلال التشجيع السلبي، على الرغم من أنهم ربما لا يدركون المصطلح الرسمي.

ويتم اكتساب السلوك من خلال التشجيع السلبي؛ لأنه يعمل على تجنب أو منع الإحساس المؤلم أو التجارب والخبرات غير السعيدة، ويكمن التشجيع السلبي (أو المكافأة السلبية) في تجنب الأمر السيئ، أكثر من اكتساب شيء جيد، ومع ذلك، مثلما هو الحال مع التشجيع الإيجابي، فإن السلوك المكتسب من خلال التشجيع السلبي سوف يحدث أيضاً ثانية غالباً في المستقبل.

لقد اكتسبت عادات إرضاء الناس من خلال كل من التشجيع الإيجابي والسلبي، وعندما يحظى سلوك إرضاء الناس بالاستحسان من خلال الإطراء والتقدير والقبول والعاطفة أو الحب، فإن السلوك يتم تشجيعه بشكل إيجابي أو يتم مكافأته، ومع ذلك، عندما ينتج عن عاداتك لإرضاء الناس تجنب أو منع الاستنكار الذي يكون في صيغة انتقادات ورفض وكبت المشاعر والعقوبة أو الهجران، فإن سلوكك يتم تشجيعه بشكل سلبي.

كيف تدمن الاستحسان؟

يُعد الاستحسان من قبل الآخرين ذوي الأهمية لك مصدراً قوياً للمكافأة لكل إنسان تقريباً، فمنذ الطفولة وما بعدها، يتأثر ويتشكل سلوكنا عن طريق الاستحسان أو القبول الذي نتلقاه، حيث إن الغريزة الوراثية والبيولوجية المتأصلة في أعماق البرمجة الاجتماعية الخاصة بنا تحثنا على السعي إلى الحصول على المديح والإطراء من قبل الآخرين، خاصة هؤلاء الذين هم ذوو أهمية بالنسبة لمستوى وقيمة المكافآت التي يتحكمون فيها (مثل الحب والمكانة الاجتماعية والتقديرات المدرسية والرواتب..إلخ)

◄ **الذين يراضون الآخرين يصبحون مدمنين لأن سلوكهم يجعلهم يفوزون بالاستحسان الذي يتوقون إليه.**

إن إرضاء الآخرين يجعلك تشعر بمشاعر جيدة، حيث إن ذلك من خلال الوقت يجعلك معتاداً على الاستحسان، وعندما يتسبب شيء في جعلك تشعر بمشاعر جيدة، تميل إلى فعل المزيد منه لأجل الاحتفاظ بالمشاعر الجيدة.

وتقريباً فإن كل الذين يرضون الآخرين، مثل مارلين، تعلموا من البداية أن جعل الآخـرين يشعرون بالسعادة عن طريق فعل ما يريدون هو طريق مباشرة للفـوز باستحسـانهم، فالاستحسـان هو عملة التشجيع الإيجابي التي تستلزم بشكل مباشر إرضاء الناس.

وإذا كانت الرغبة في إرضاء الآخرين موجودة بداخل حـدود معينـة، فسـوف تكـون صـفة شخصية مرغوباً فيها جداً، حدود قد تشمل تحديد جماعة الآخـرين الـذين ترضـيهم، إلى أفـراد أسرتك وأصدقائك المقربين، وسوف تتضمن أيضاً كونك قادراً على قول "نعم" أو "لا" على أساس انتقائي للموجودين خارج الدائرة بداخلك، فالمشكلة هي أنه بسبب مقابلة سلوك إرضاء الآخـرين بالاستحسان، تتولد رغبة قوية داخل الذين يرضون الآخـرين في توسـيع مجهـوداتهم لإرضـائهم بشكل يتعدى الحدود المعقولة، فالمكافأة التي يتلقاها هؤلاء الـذين يرضـون النـاس "الاستحسـان" تجعلهم ضحايا لنجـاحهم في جعـل مـن حـولهم يشـعرون بالسـعادة، حيـث إن المسـتفيدين مـن مجهوداتهم كالعملاء الذين تم إرضاؤهم يعودون ثانية لنيل المزيد والمزيد، وبذلك فإن ثقل مطالب الآخرين يتزايد، وفي نفس الوقت يزيد عدد الذين تشتمل عليهم قائمة المحـب لإرضـاء الآخـرين والذين يشعرهم بالسعادة.

◄ **يتعذب الذين يحبون إرضاء الآخرين والمصابون بهذا المرض، لأنهم لا يقولون، ولا يستطيعون قول كلمة "لا".**

على أية حال، فإن كلمة "نعم" سواء تم قولها شفهياً أو من خلال الأعمال الإذعانية، هي سبب تعود الذين يرضون الآخرين على تلقي مكافأة الاستحسان، وإن مرض إرضاء الآخرين، كما قلنا، ليس فقط مشكلة أناس لطفاء ربما يحـاولون جعـل الكـثيرين مـنهم يشـعرون بالسـعادة، أو بفعل الكثير جداً لهؤلاء الذين يسعون لإرضائهم، وعند نقطة ما، يغلـب مـرض إرضـاء الآخـرين على كونه أمراً اختيارياً، وبدلاً من ذلك، يبـدأ في اتخـاذ شـكل خصـائص ذات إشـكال لسـلوك متأصل بعمق في النفس، وكذلك لنموذج إلزامي إدماني من السلوك.

كيف يعمل الإدمان: حكاية الحمامتين

كمدمن للاستحسان، ربما تفكر بطرق تعميمية في احتيـاج الشـخص لأن يكـون محبوبـاً مـن قبـل الآخرين، ومثل الجرو المتلهف فسوف تسعد عندما تتلقى الاستحسان من الجميع طوال الوقـت، وفي الواقـع، علـى الـرغم مـن ذلـك، أن مـدمني الاستحسـان (كـأي شـخص في العـالم الـواقعي) يحصلون على الاستحسان الذي يتوقون إليه لـبعض الوقـت مـن بعـض النـاس، وممـا هـو مـثير

للسخرية أن هذا التشجيع الجزئي أو الذي يحدث ما بين الحين والآخر هو الذي يبقي على إدمانك للاستحسان.

وعلى عكس البديهة ينشأ الإدمان في الواقع عندما يتم مكافأة السلوك فقط في بعض وليس في كل الأوقات، ويتطور عندما تكون المكافآت عشوائية وغير متوقعة.

وبطريقة موازية، إذا كنت مدمناً للاستحسان وتعاني من مرض إرضاء الآخرين، فإنك فعلاً مطوق بالفرصة أو الأمل الذي يجعلك تشعر بأن الاستحسان قد يرد في كل مرة تفعل فيها شيئاً لطيفاً لشخص آخر، حتى ولو لم تتلق فعلاً أي إطراء أو مديح في كل مرة، وفي الواقع، فإنك نادراً ما يخالجك الشعور بالثقة من أنه سوف يثني عليك، وبالطبع فليس الأمان واستمرار المكافآت ببساطة جزءاً من الخبرات الإدمانية، كما سيوضح المثال الآتي.

أفضل توضيح لكيفية تأثير التشجيع الجزئي العشوائي هو التجربة المعملية المصممة لدراسة طبيعة الإدمان، وهي دراسة نفسية قديمة سوف تمنحك فهماً رائعاً لإدمانك للاستحسان من قبل الآخرين.

في هذه التجربة، هناك حمامتان، كلتاهما حرمت من الطعام لفترة من الوقت لكي يتم تحفيزها عن طريق الجوع، ووضعت الحمامة رقم (١) في قفص مصمم بشكل خاص، يطلق عليه "قفص سكينر" وهو مسمى باسم عالم السلوك النفسي الشهير "ب.ف سكينر" وفي قفص سكينر هذا رافعة يمكن للحمامة أن تضغط عليها بمنقارها، ويوجد تحتها وعاء صغير يحتوي على طعامها، وهو عبارة عن كرات صغيرة من الطعام الخاص بالحمام.

وبعد أن استكشفت الحمامة (١) قفصها وظلت تفحصه دقيقة مثلاً، قامت بضرب الرافعة بمنقارها، وعندما أنزلت الرافعة ظهرت كرة صغيرة من طعام الحمام في الوعاء، فتناولتها الحمامة الجائعة وعندما منحت المكافأة (الطعام) لهذه الحمامة، قامت ثانية بالضغط على الرافعة فمنحت كرة صغيرة أخرى من الطعام، واستمر ضغطها على الرافعة وتناولها للطعام لفترة من الوقت، وبعد بضع دقائق بدأت تعتاد على ما يسميه علماء النفس عادة الضغط على الرافعة القوية.

وتعتبر عادة الضغط على الرافعة الخاصة بالحمامة (١) والتي تمثل مائة بالمائة من الجدول تشجيعاً متواصلاً، مما يعني أن كل مرة تضغط فيها الحمامة على الرافعة تتلقى كرة صغيرة من الطعام.

والآن تدخل الحمامة رقم (٢) القفص الثاني، ولبضع دقائق، سارت الأمور على نفس النحو، كما حدث مع الحمامة الأولى، وفي كل مرة تضغط فيها الحمامة (٢) على الرافعة تتلقى

أيضاً كرة صغيرة من الطعام، ومع ذلك بمجرد أن اعتادت على الضغط على الرافعة، تتغير حياتها، وما يحدث ليس أمراً يتطلب فناً أو براعة.

وبدلاً من الاستمرار في مكافأتها بالطعام في كل مرة تضغط فيها على الرافعة، قام المختبرون بتغيير الجدول وتحويله إلى جدول للمكافآت الجزئية أو العشوائية، وهذا يعني أن الحمامة قد تضغط على الرافعة أربع أو خمس مرات، دون تلقي أي طعام. وأن تتلقى الطعام في المرة السادسة، عندئذ، ربما تضغط الرافعة ٢٠ مرة دون تلقي مكافآت، ولكنها تتلقى الطعام في المرة ٢١ والمرة ٢٢. ولكن بعد المرة ٢٢ ربما ضغطت على الرافعة لمرات عديدة قبل أن تقدم إليها كرات الطعام الصغيرة.

وتفسير موقف الحمامة الثانية هو أنها قد كوفئت لضغطها على الرافعة لبعض الوقت، ولا يمكن أن تتنبأ الحمامة أو تتوقع بالضبط الوقت الذي سيقدم إليها فيه الطعام، حيث إن المكافآت تُمنح عشوائياً.

والخطوة الأخيرة من التجربة هي قياس الوقت الذي ستصر فيه كلتا الحمامتين على ضغط الرافعة دون تلقي أية مكافآت على الإطلاق، وقد منع تقديم الطعام للحمامتين، وكان الهدف هو اكتشاف أية حمامة سوف تضغط على الرافعة لوقت أطول في غياب عامل التشجيع "الطعام" فأما الحمامة الموضوعة في قفص سكينر، فيمثل ضغطها على الرافعة بدون أية مكافآت السلوك الإدماني، فأية حمامة في اعتقادك سوف تضغط على الرافعة لوقت أطول؟

وبدون تلقي أي طعام، قامت الحمامة (١) بالضغط على الرافعة لوقت قصير، تقريباً أقل من دقيقة، وحيث إن هذه الحمامة قد تلقت المكافآت المستمرة في السابق نجدها تتوقف عن الضغط على الرافعة بسرعة بعد توقف منح المكافآت، فقد اكتشفت الحمامة أن ليس هناك جدوى من الضغط على الرافعة في حالة غياب المكافآت، لذلك فقد درجت بعيداً عن الرافعة، على افتراض أنها تشعر بالسعادة وبالشبع تماماً.

ولكن الحمامة (٢) تختلف تماماً عن الأولى، حيث قامت الحمامة التعيسة بالضغط على الرافعة مراراً وتكراراً، بدون تلقي مكافآت، حتى انهارت من التعب في النهاية، وبذلك فإن هذه الحمامة تعتبر مدمناً بحق للضغط على الرافعة، وقد بدا أنها لا تستطيع أبداً الكف عن هذا السلوك على الرغم من أن الضغط على الرافعة لم يسفر عن منحها أية مكافآت، فضلاً عن شعورها بالتعب والإجهاد.

بمعنى أن الحمامة الثانية أصرت على ممارسة عادة هزيمة النفس؛ لأنها أدمنت الأمل، أو الفرصة في احتمالية ظهور الطعام لها ثانية عندما تضغط على الرافعة في المرة القادمة (أو التي تليها، أو التي تليها...).

وبنفس الطريقة، إدمانك للاستحسان من قبل الآخرين يتم تشجيعه بداخلك من قبل "المكافآت" التي تتلقاها ما بين الحين والآخر، وليس بشكل مستمر والتي تتمثل في التعبير عن التقدير، والامتنان، أو الحب من قبل الآخرين.

- **لا يستحسن الناس أي شخص طوال الوقت، وهذا بالضبط ما يجعل الشخص المريض يدمن هذا الأمر.**

هل أنت مدمن لاستحسان الآخرين لك؟

تجربة الحمامة هي مثال قديم يتناول الإدمان في السلوك النفسي، ويحتوي هذا المثال على معانٍ قوية، ويوضح كيف أن رغبتك في فعل أشياء لطيفة للآخرين قد أفسدت الأمر وحولته إلى نموذج للإدمان أو العادة الإجبارية، حيث تمتلك فرص ضئيلة ونسبة لا تذكر من السيطرة على نفسك.

وتفسير العادة الإجبارية الإدمانية، يكمن في نموذج وطبيعة التشجيع الذي تظهره عادات إرضاء الناس بمرور الوقت، وفهم قوة المكافآت المتقطعة العشوائية شيء ضروري وهام جداً.

وبالمعنى المجازي، أقول إنك تحولت إلى "حمامة" بالنسبة لانتظارك للاستحسان من قبل الآخرين، ولكن الرافعة الخاصة بك تماثل تماماً تلك التي يضغط عليها المقامر عندما يرمي بالنقود إلى الآلة التي بها تجاويف والتي تأخذ في الدوران حتى تتوقف، فهناك شبه قوي بين الفجوات الصغيرة في تلك الآلة والرافعة الموجودة في قفص سكينر.

والآن، فالواقع أنك تخسر المزيد من المال، أكثر مما تتوقع في اللعب، والمكافآت المتقطعة غير المتوقعة تجعلك مندفعاً للعب، حيث إنك تأمل في الحصول على مكافآت أو مكاسب أكبر، وبينما أنت تأمل وتلعب تكون حافظة نقودك آخذة في النقصان.

وتحدث الرغبة في المزيد من الاستحسان طوال الوقت، بنفس الطريقة من قبل الكثيرين، ولكن كثيراً جداً من الأمور التي تفعلها للآخرين لا يعرفونها، أو لا يقدرونها، ونفس الشيء ينطبق على أفراد العائلة والأصدقاء المقربين الذين يتوقعون ويضمنون قيامك بفعل المزيد من الأشياء لهم، ربما يقدرون لك ما تقوم به من أفعال، ولكن يظل هذا الاستحسان والتقدير ببساطة غير معرب عنه من قبلهم، على الأقل في كل مرة تجهد نفسك من أجلهم.

إنك كمدمن جدول المقامرة للاستحسان، وبدلاً من سماع صوت صلصلة القطع المعدنية، تتلقى المكافآت التي هي عبارة عن "تقديرات الآخرين الوقتية عما تفعله لهم" وحيث يبدو أن الاستحسان يحدث لبعض الوقت، فسترغب في توسيع قاعدة الذين تسعى لإرضائهم، وإنما تفعل ذلك لتزيد من عدد المرات التي يعبر فيها الآخرون عن استحسانهم لك، وبالطبع، فإنك تستمر في التوق إلى ذلك.

ويبدو الأمر كما لو أنك قررت لعب أربعة أدوار متتابعة، لأن ذلك سيمنحك مكافآت أكثر، وهي سماع الجرس وصلصلة القطع المعدنية على القاعدة التي تبدو مألوفة أكثر بالنسبة لك، وسوف تستمر في الغالب في فقدان المزيد من النقود أكثر من التي ستستردها بالفوز، وسوف تجهد نفسك لكي تحافظ فقط على إمداد الماكينة بالنقود باستمرار، وعلى المدى القصير، ربما ينتابك شعور مؤقت بالسعادة، لأن المكافآت تأتي أكثر، وبمرور الوقت، سوف تحل محل سعادة الفوز رتابة الإمداد الإجباري للماكينة بالقطع المعدنية، وفي النهاية سوف تجهد وترهق وتصاب بالإحباط.

ولهؤلاء الذين يرضون الآخرين دائماً، فإن وجه الشبه ما بين اللعب المتتابع هو أنك تصل إلى ما هو أبعد من الدائرة الموجودة بداخلك، وتقوم بفعل أشياء لطيفة لا مثيل لها للمزيد والمزيد من الآخرين، وبهذه الطريقة، يبدو لك أن الفرص المتاحة للحصول على المزيد من الاستحسان والتقدير تتزايد بشكل كبير.

ولكن، باتساع هذه الدائرة، يتزايد الضغط عليك لإسعاد الآخرين، حتى تنفد وسائلك وقدراتك لإشباع رغباتهم، وتصبح منهكاً، ومرهقاً وشاعراً بالامتعاض.

وتشعر عندئذ بفقدان السيطرة الكامل على هذه الدائرة الجائرة التي تسببت نواياك الحسنة وعدم قدرتك على قول "لا" في إيجادها، فما كان يومياً مصدراً للسعادة والرضا، وتلبية احتياجات الآخرين والفوز بقبولهم واستحسانهم لك أصبح في النهاية مصدراً للقلق والإجهاد.

وبينما تتسع تلك الدائرة يمكن أن تتحول عن هؤلاء المقربين إليك، بما في ذلك أفراد أسرتك وأعز أصدقائك، ويمكن تقريباً أن تنقطع صلتك عن احتياجاتك التي تستلزم حاجتك إلى إسعاد الآخرين.

- **يفضي مرض إرضاء الآخرين في النهاية إلى الإدمان عندما تتحول دوافعك من السعي للحصول على القبول والاستحسان من الآخرين إلى تجنب استهجانهم واستنكارهم لك.**

ويميز علماء النفس بين العادة المعتدلة والإدمان الضار عندما لا يعود السبب الرئيسي لاستمرار السلوك كسب المشاعر الطيبة، ولكن لتجنب المشاعر السلبية في الغالب عن طريق وقف هذا السلوك أو تجنب هذه العادة.

إلى أي مدى تذهب حتى تتجنب الاستهجان

تزوجت سامنثا، وهي سيدة جذابة في منتصف الخمسينيات منذ سبع سنوات، وكان لها ابن واحد، ثم طلقت في بداية الثلاثينيات، ولم تتزوج مرة أخرى.

وكبرت سامنثا في بيت والدها الذي كان يعمل ضابطاً في الجيش، وكان ينتقل بالعائلة من قاعدة إلى أخرى كلما شغل منصباً جديداً، في حين كانت والدتها (زوجة الضابط المتاز) وتتذكر سامنثا الطفلة الوحيدة في الأسرة طفولتها بحزن بالغ.

وتقول: "لم أكن أستمر في مدرسة واحدة أكثر من أربع سنوات، وأقل من ذلك عادة، وكنت دائماً طالبة متفوقة، حيث إن والديَّ كانا يريدانني هكذا دائماً، ولكن لم أشعر أبداً أنني أنسجم مع الأطفال، وكل ما أردته هو أن يحبني الجميع، وأتذكر الشعور بالألم، لعدم طلب الآخرين مني أن ألتحق بأحد الأندية، وكذلك لعدم توجيه الدعوة إليَّ لحضور إحدى الحفلات، والشعور بمتعة احتواء الآخرين ما بين الحين والآخر، وأعتقد أن ذلك هو السبب وراء أهمية حب الآخرين لي اليوم وكثرة أصدقائي".

وتستطرد في الحديث قائلة: "أعلم أن والدي قد خاب أمله، لأنني لم أكن ولداً، لذلك فما شعرت أبداً أن بوسعي إشعاره بالسعادة، وأعتقد أن ذلك هو السبب وراء الأهمية الكبيرة للفوز باستحسانه لي "فكان والداي يطلقان علي (فتاة طيبة) ويقولان لي إنهما يحبانني، إذا ما حصلت على درجات مرتفعة، أو إذا ما كنت (مرحة وأنيقة) في إحدى الحفلات التي كانا يقيمانها، أو إذا ما بقيت في غرفتي وتركتهما وحدهما معاً.

"ولكن إذا ما فعلت شيئاً خاطئاً مثل ألا أنظف غرفتي، أو لا أبتسم بالطريقة الصحيحة عندما يأتي إلينا الجنرال، فيمكن ألا يتحدثا إليَّ، أحياناً لمدة أيام، وإنه لعذاب روحي كبير أن تنشأ وتشب معهما".

وتزوجت سامنثا من فيل كوسيلة لترك والديها، وخلال فترة الخطبة، كان فيل رومانسياً ورقيقاً، واعتقدت أنها اختارت الزوج المختلف كلية عن والدها البارد، الشديد الانتقاد لها.

ولكن بعد فترة وجيزة من الزفاف، تغير فيل كثيراً، فقد أصبح عجولاً جداً، حسب الكلمات التي قالتها سامنثا: "قاسياً، وصلباً ووضيعاً، مثلما كان أبي".

"وبمجرد أن أصبح زوجي، أخذ يتصرف وكأنه امتلكني، وأراد أن يتحكم في كل وجهة أو في كل زاوية من حياتي، والأغرب أنني تركته يفعل ذلك، وقد كان يملي عليَّ ما أرتديه من ملابسي، وكيف أتصرف مع الآخرين، وبماذا أشعر، وكان ينتقد باستمرار قدراتي كأم وأخبرني أن ابننا سوف يكرهني عندما يكبر".

"وقد ذكرتني قسوته وسيطرته بحياتي مع والدي، وقد كنت أريده فقط على أن يكون فخوراً بي، وكنت مستعدة لفعل أي شيء للحصول على رضائه واستحسانه لي، وما شعرت أبداً أنه أحبني كشخص".

وأرهقت سامنثا نفسها في محاولة لإسعاد زوجها القاسي العدواني، وكان خضوعها لإرضاء الآخرين هو الآلية الوحيدة التي تعرفها للتكيف مع الخطر الثنائي: الاستنكار والهجران، وقد هجرها فيل في النهاية.

تقول سامنثا: "عندما هجرني لأجل امرأة أخرى، زاد عدم تقديري لذاتي، وغاص إلى عشرة أقدام تحت الأرض، لم أكن حتى أعرف من أكون. لقد عشت لإسعاده، ولكنني لم أفعل".

"واستغرق الأمر سنوات عديدة لأشعر بقليل من الأمان تجاه أمومتي؛ لكن لا أزال أشعر بالخطر كلما قضى ابني بعض الوقت مع والده، ونادراً ما كان يحدث ذلك، وقد أصبح ابني شاباً الآن، وعليَّ أن أكون حذرة جداً في ألا أدعه يسيطر عليَّ بالطريقة التي كان يمارسها والده.

"ومما هو مثير للسخرية أنني لا أزال أحاول الفوز باستحسان والدي لي وإنه لأمر سخيف، فهو الآن يبلغ من العمر ٨٣ عاماً ولم يتغير أبداً فهو شديد الانتقاد لي كما كان من قبل، وآمل أن يدعني أعرف أنه يحبني قبل أن يموت، ولكنه لن يمنحني شعوره بالاستحسان أبداً لأنني ابنته، وكل ما كان يتمناه هو أن يكون له ابن، فلا عجب في أنني لا أشعر بالتحسن بشكل كافٍ".

الضغط على الرافعة الخاصة بك

عندما ترهق نفسك محاولاً الحصول على الاستحسان من شخص يبدو من المستحيل إرضاؤه، فإنك تصبح منهكاً في نفس الدائرة التي كانت فيها الحمامة (٢) التي رأيناها سابقاً، وتعتبر قصة سامنثا مثالاً على ذلك.

والأنباء السارة هي أن سامنثا تتقدم حالتها الآن بشكل كبير وتتعلم من خلال ما تتلقاه من علاج نفسي أن تصحح من أفكارها المحبطة للنفس، ومن عاداتها الخاطئة في محاولتها للحصول على حب الجميع، وهي تفهم الآن كيف أن إدمانها للاستحسان من قبل الآخرين جعل منها هدفاً رئيسياً للمتحكمين من الرجال الذين يكتشفون بسرعة نقطة الضعف التي يمكن السيطرة عليها وتعذيبها عاطفياً من خلالها.

وتقول سامنثا: "إنني أدرك أخيراً، في هذه السن أنه ليس من المهم جداً أن يحبني الآخرون، خاصة إذا كان ما يجب عليَّ فعله لإسعادهم يبعدني عن معرفة ومحاباة نفسي، وأعلم الآن أنه ليس حتى من المكن لأي شخص أن يحبني أو يمنحني القبول والاستحسان، ولا أتأثر أبداً بشأن ذلك".

"وكفكرة خطرت في بال سامنثا، أضافت قائلة: "الآن وبعد أن حزت القبول والاستحسان الخاص بي أشعر بشعور أفضل نحو نفسي ما شعرت به من قبل".

تعديل السلوك: التخلص من إدمانك للاستحسان

ليس معنى أنك تدمن الاستحسان من قبل الآخرين أنه لا أمل في أن تعالج من هذا المرض، وأن تظل حالة ميئوساً منها، حتى ولو كنت مدمناً، يمكن أن تتخلص من عاداتك الخاطئة لإرضاء الآخرين بأي ثمن، وإليك بعض الخطوات الهامة التي ستساعدك على التغيير بدءاً من الآن:

- من المستحيل لك (أو لأي شخص آخر) الحصول على استحسان الجميع، طوال الوقت، لذلك ربما عليك ألا ترهق نفسك محاولاً فعل المستحيل.
- إذا ما واصلت محاولة كسب الاستحسان من الجميع، فسوف ينتهي بك الأمر إلى التعب والإرهاق وضعف معنوياتك تماماً مثلما كان الحال مع الحمامة الثانية، فالحمام لديه عقول صغيرة جداً، وليس كذلك الحال مع البشر.
- محاولة جعل الجميع يحبونك سوف يزيد من شعورك بعدم وفائك بالمراد، ولن يجعلك تشعر أبداً بالتحسن بشأن نفسك.
- الحصول على استحسان الجميع ربما يشعرك بالسعادة، خاصة إذا ما كان هؤلاء هم الأشخاص الذين تحبهم وتحترمهم، ولكنك لا تحتاج إلى استحسان الجميع لكي تثبت أهميتك كإنسان.

- ربما لا يحبك ولا يقبلك بعض الناس، وذلك ببساطة لأسباب ومشاكل خاصة بهم، وليس بسبب من تكون أو ماذا تفعل.
- وأهم مصدر دائم وفعال للاستحسان من قبل الآخرين هو درجة قبولك لنفسك. حاول أن تشعر بقيمة قراراتك ومبادئك وقيمك، واحكم على نفسك من خلالها.
- تدرب على العادات الاختيارية بدلاً من الإجبارية، وكن حاسماً بشأن ما تفعله، وسبب فعلك له.



لماذا لا تستطيع الحصول على استحسان والديك؟



إذا كان الاستحسان من قبل الآخرين هو المادة التي يدمنها هؤلاء الذين يريدون أن يتقبلوهم، كما رأينا في الفصل السابق، إذن فالوالدان مع ذلك وبطريقة ينقصها العقل والذكاء، وهما غالباً الدافعان إلى ذلك.

فعندما يستخدم الوالدان الحب كمكافأة شرطية، يُعدان بذلك العدة لأطفالهما ليصبحوا مدمني الاستحسان وبالتالي يسعون لإرضاء الآخرين دوماً، فعندما يكون سلوك الطفل أو مظهره مرضياً لهما يطلقان عليه صفة "طيب" وجدير بالحب، ولكن عندما لا يسعدهما يسحب منه هذا الحب ويحرم الطفل منه، ويطلق على ذلك: الحب الأبوي المشروط، ويمكن أن يدمر الطفل.

وبهذه الطريقة يصبح السعي للحصول على الاستحسان من الآخرين وإرضائهم مهارات تتولد داخل الطفل ليستطيع التعامل مع البيئة العاطفية غير المسيطر عليها والمرعبة له.

فالبنسبة للطفل الصغير جداً، يعتبر الوالدان مخلوقين قويين مسيطرين يتحكمان تقريباً في كل شيء بما في ذلك الحب والحماية، ومن الأشياء التي يدركها الطفل في مراحل عمره الأولى أثناء الطفولة، واعتياده على وجهي والديه الضاحكين وصوتهما المعبر عن القبول والإطراء بإظهار الحب ومشاعر الأمان والحماية.

وتبدأ المشكلة عندما يدرك الطفل أن الحب يجب أن يُكتسب وأنه يعتمد على كونه "طيباً" وعلى إرضائه لوالديه، ويفهم الطفل عندئذ أنه إذا فشل في إرضاء والديه فلن يمنحاه الحب بعد الآن.

وفي عالمه البسيط، بمجرد أن يحرم من الحب يفهم أنه لن يمنحه ثانية للأبد، ويمكن أن يتسبب ذلك في شعوره بالخوف من الوحدة وهجران الآخرين له.

ولا يتمثل في عقل الطفل الصغير تمييز واضح بين من يكون كشخص وما يفعله من سلوكيات، وبالتالي فحينما يمنح الحب على شروط وأسس معينة، يصبح إحساسه بقيمته كشخص مرتبطاً بالطريقة التي يتصرف بها.

وبهذا المنطق النفسي، فإن فعل شيء "سيئ" يساوي كون الطفل "سيئاً" وفعل شيء "حسن" معناه أنه طفل "حسن أو طيب" ونتائج التربية في هذه البيئة العاطفية المشروطة هي أنه يربط بين إسعاد الآخرين وكونه "حسناً أو طيباً" مما يعني أنه يستحق الحب، وعلى العكس فكونه "سيئاً" يعني أن الآخرين لا يستحسنونه ولا يقبلونه، وعدم الاستحسان بدوره يعني أنك لا يحبك الآخرون؛ لأنك لا تستحق ذلك، وعندما لا تستحق الحب، سوف يتركك الناس وحدك وتصبح منبوذاً وحيداً غير آمن وتعيساً.

ويمكنك تقدير المخاوف العاطفية التي يواجهها الطفل عندما يكون حب والديه له مشروطاً، ويحتل الاستحسان، الذي يشير إلى وجود الحب، أهمية كبرى في عقل الطفل، وعندما يفوز الطفل بدلائل استحسان والديه عن طريق إرضائهما، يشعر بأنه محبوب، وجدير بالحب والاحترام، وبأنه سعيد، حيث إن الاستحسان يشير إلى أنه على الأقل في الوقت الحاضر يأمن الوحدة وهجران الآخرين له.

وعدم الاستحسان من ناحية أخرى يصبح خطراً عظيماً، فإذا لم يستحسن الوالدان هذا الطفل يحرمانه من شعوره بالأمان والحماية، في حين أن الاستحسان يشير إلى الحب والأمان، ومجرد لمحة من عدم الاستحسان تهدد بالهجران والخطر والخوف.

◄ **عندما يشعر الأطفال بالحب غير المشروط، فإنهم يتعلمون رسالة مهمة جداً، لأنهم يفهمون الفرق بين قيمتهم كبشر وصحة أو عدم صحة سلوكياتهم.**

وفي البيئة الخالية من الحب غير المشروط، عندما يسيء الطفل التصرف، فإن أفعال وكلمات الوالدين تقول: "إننا نحبك، ولكن لا نحب ما فعلته".

ويكون العقد الذي يتعاقد الوالدان عليه مع الطفل مفهوم الشروط ضمنياً في حالة الحب غير المشروط، وهي أن الوالدين يعدان بأن يحبا طفلهما ببساطة لكونه ينتمي إليهما، وأن الإطراء والاستحسان يكونان للتأثير على اختيارات الطفل لسلوكه وتصرفاته، ولا ينال الاستحسان هكذا مكافأة وتشجيعاً، ولكن لكون الاستحسان للسلوك منفصلاً عن قيمة الطفل وكونه يستحق الحب،

فلا يصبح بالغ الأهمية للشعور بالأمان مثلما يحدث في الأسر التي تمنح طفلها الحب المشروط، وكذلك لا يدل عدم الاستحسان أو الانتقاد على التنبيه العقلي الذي يحذر من خطر وشيك أو من الهجران والشعور بالوحدة.

وغالباً ما تظل المخاوف التي لاقاها الأطفال مثل "سامنثا" التي التقينا بها في الفصل السابق في نفوسهم طوال حياتهم، وتكون نتيجة لعدم الاستحسان والهجران، وعندما يرشد هؤلاء الأطفال فإنهم يتأثرون بأصغر اللمحات عن عدم الاستحسان من قبل الآخرين لهم، حيث إن الأفكار التي تكونت بداخلهم في الطفولة لا تزال تجعلهم عندما يكبرون مدمنين للاستحسان، وتمثل الانتقادات بالنسبة لهم قلقاً عظيماً.

وسوف يحاول هؤلاء الذين يسعون لإرضاء الآخرين أي شيء تقريباً للتقليل من الشعور بالخوف والألم والوحدة التي يمكن أن تتسبب فيها الانتقادات وعدم الاستحسان أو حتى مجرد الشعور بأنهم لا يحبونهم، وبهذه القدرات والمهارات التي تدربت على إسعاد الآخرين طوال الحياة يندفعون وجلاً إلى استرضاء هؤلاء الذين لا يستحسنونهم ليشعروا أنفسهم بالأمان -أو بأمان أكثر- إذا أصبنا التعبير.

الأطفال البالغون لوالدين مدمنين للمسكرات

إن عدداً كبيراً من الذين يسعون لإرضاء الآخرين أطفال بالغون لآباء أو أمهات يشربون المسكرات، وفي هذه الحالة تتزايد عادة إرضاء الآخرين كوسيلة للفوز باستحسانهم، وذلك كرد فعل لسلوك الوالدين غير المنظم، والمحير والمرعب غالباً عندما يكونون في حالة سُكر وفقدان للسيطرة على أنفسهم.

ومن منظور الطفل، فإن كون أحد الوالدين مدمناً لشرب المسكرات يغير المزاج والسلوك مثل الحرباء، وعلى سبيل المثال يمكن أن يكون الأب السكير مثلاً في هذا الوقت دافئاً ومحباً، ولكن، بعد مرور ساعة من شرب المسكرات يكون نفس الأب بارداً وقاسياً أو غاضباً ومنفجراً.

وخلال الصباح وفترة ما بعد الظهيرة، ربما تظل الأم السكيرة رزينة ومتزنة، وتقوم بوظيفتها جيداً من رعاية وتلبية لاحتياجات أطفالها، ولكن في وقت متأخر مثلاً في الليل عندما تتوقع عودة زوجها إلى البيت قادماً من العمل، ربما تبدأ في احتساء المسكرات، وبحلول وقت العشاء، قد تبدو عليها علامات عدم الاتزان والسُكر وعدم ضبط النفس، أو ربما تصرخ بطريقة مزرية تتحسر على حياتها الصعبة وشعورها بعدم السعادة.

وعالم المفرطين في تناول المسكرات عالم محير ومربك ومكان مشحون بالأعباء النفسية بالنسبة للأطفال، وهو عالم مروع أيضاً لأن الوالدين -هذين البالغين اللذين يمتلكان سلطة قوية واللذين يفترض أن يتحملا مسئولية رعاية الأطفال- لا يستطيعان رعاية نفسهما أصلاً، فهما يفقدان السيطرة عليها، في حين يشعر الأطفال بأنهم هم أيضاً خارج نطاق السيطرة.

وفي نفس الوقت، يشعر هؤلاء الأطفال بمسئوليتهم تجاه محاولة "إرضاء" والديهم، حتى ولو كانوا صغاراً في السن لفهم ما يدور حولهم بوضوح، إلا أنهم لا يزالون يبحثون عن أسباب إدمان أحد الوالدين للمسكرات، ولو كانوا سيلقون باللوم على أنفسهم، فمثلاً، ربما يعتقد الأطفال أنه إذا ما كان الوالدان أو أحدهما تعيساً، ويشعر بخيبة الأمل، أو الغضب من بعضهما البعض أو من أطفالهما، فسوف يتجهان إلى تناول المسكرات لكي يتناسيا مشاكلهما.

وفي محاولة لإعادة الأمور إلى نصابها وإنهاء الفوضى، يحاول الأطفال عندئذ أن يعيدوا السيطرة على الوضع بكونهم "لطفاء" أو بفعل أشياء "لطيفة وحيدة" لأجل إسعاد الوالدين فإذا ما شعر الأب أو الأم بالسعادة والرضا، يفهم الأطفال أنهما ربما لا يرغبان في تناول المسكرات، وأن هذه الرغبة سوف تنقضي، أو يشعرون على الأقل أن النتائج المترتبة على السُكر لن تكون سيئة.

ويحاول هؤلاء الأطفال الذين يملؤهم الأمل ويشعرون بالمسئولية أن يسعدوا الوالدين ويكتسبوا استحسانهما، بحيث يتوقف الأمر السيئ، وهو تناول المسكرات والسلوك غير المتزن الذي يصاحب حالة السكر، وعندما يفشلون في منع السكر، يلقون باللوم على أنفسهم لعدم كونهم لطفاء بشكل كافٍ.

وإذا لم يمنع كونهم لطفاء الشرب، يأمل الأطفال على الأقل في أن ينأوا بأنفسهم بعيداً عن المشاكل، وألا يكونوا عرضة للغضب البشع لمدمن شرب المسكرات ، ويصبح تجنب الانتقاد وعدم القبول وعدم لفت انتباه أحد الوالدين لهم هو الطريقة الآمنة للأطفال في محيط الأسر التي يوجد بها والدان مدمنان لشرب المسكرات.

◄ **عندما يبلغ هؤلاء الأطفال لوالدين مدمنين شرب المسكرات يحتفظون بشعورهم بالخوف من الانتقاد وعدم الاستحسان، والآن بعدما كبروا، لا يزال سلوكهم لإرضاء الآخرين يستمد من ذاكرتهم العميقة للغضب والمعاملة السيئة اللفظية والبدنية المرتبطة بعدم استحسان الوالدين المدمنين لشرب المسكرات.**

النبذ في الطفولة وإدمان الاستحسان

لا ينبع دائماً أو بالضرورة إدمان الاستحسان من والدين غير سويين، وفي بعض الأحوال يمكن أن تتسبب الخبرات الاجتماعية الجارحة للمشاعر في مرحلة الطفولة أو مرحلة المراهقة في إيجاد حاجة ملحة للاستحسان من الوالدين المحبين، والتي تتحول فيما بعد إلى إدمان عام للاستحسان في مرحلة البلوغ.

وكلنا تقريباً يمكننا أن نتذكر على الأقل بعض اللحظات المؤلمة من تلك السنين التي جرحت فيها ذاتنا بسبب الإهانات أو المعاملة المزرية المقصودة أو غير المقصودة، وإذا كان النبذ والرفض من قبل الآخرين قضية سائدة في تاريخ طفولتك، فإن هؤلاء الذين فعلوا ذلك ربما تركوا أيضاً بصمة على شخصيتك وهي الحساسية المفرطة والحاجة الشديدة إلى الاستحسان والقبول من قبل الآخرين في مرحلة البلوغ أو الرشد.

وثمة صورة للصد والإبعاد، يمكن أن تزيد من حدة الحاجة إلى استحسان الآخرين للشخص، فسامنثا على سبيل المثال انتقلت من مدرسة إلى أخرى بسبب مهنة أبيها العسكرية، فأي طفل يكون مستجداً في مدرسة أو فصل ما يمكن أن يتأثر بالتغييرات الاجتماعية المفروضة عليه من قبل تغيير المدرسة المتكرر، وقد اعتادت سامنثا، التي كانت أمها الخبيرة الماهرة مثلها الأعلى، أن تصبح من هؤلاء الذين يسعون لإرضاء الآخرين كوسيلة للفوز بالدخول في دوائر صداقة جديدة.

وحيث إنه يمكن أن يكون الأطفال قاسين، أو يكون لديهم عجز عقلي أو ضعف أو عيب بالشخصية يمكن أن يمثل قاعدة -مهما يكن الأمر بلا مسوغ- للنبذ والصد الاجتماعي، وعلى نحو مشابه يمكن أن يتضمن النوع والجنس والتفضيل الجنسي أو نواحٍ أخرى للشخصية عزلة اجتماعية مؤلمة من قبل الأطفال الآخرين.

وفي مثل هذه الأحوال، يمكن أن يمثل الحب غير المشروط والسلوك المتعقل للوالدين المحبين العطوفين خطاً للحياة يتشبث به الطفل المجروح المشاعر والمنبوذ، ويمكن أن يصبح الاستحسان من قبل الوالدين الملجأ الوحيد الآمن في بحر من السلبية والنبذ الاجتماعي، وبالنسبة لأولئك، فإن الحاجة المستمرة للاستحسان من الوالدين وكذلك من الأشخاص الآخرين ذوي السلطة والأهمية خلال فترة الرشد يمكن أن تبدو ضرورية لديمومة الحياة نفسها. ويمكن للأطفال الذين ينقصهم الجمال مثلاً أو المهارات الرياضية أن يكون افتقارهم لهذه الأشياء سبباً كافياً لجعلهم غير معروفين وغير مرغوب فيهم، كما يمكن لهذه الجروح القديمة إلا أنها عميقة أن يستمر نزفها حتى في فترة الرشد.

وأحد مرضاي الذكور في منتصف العمر ممن أعالجهم بنفسي، بينما هو الآن رجل قانون ناجح، يصبح قلقاً جداً وخائفاً من النبذ والرفض كلما التقى بمجموعة من الرجال، فهو يربط قلقه وشعوره بالألم والخجل عندما كان طفلاً بكونه دائماً الشخص الأخير الذي يقع عليه اختيار الأولاد الآخرين لكي يشترك في الفريق الرياضي.

ومريضة أخرى وهي ممثلة طويلة وجذابة جداً وهي الآن في الأربعينيات من عمرها، تصر على أنها لا تزال تشعر بالخوف من النبذ والرفض الاجتماعي لها؛ لأنها كانت تلك الفتاة (النحيفة، المضحكة الشكل، والعريضة الصدر) في مرحلة المراهقة، حيث كان الأولاد يسخرون منها وتنبذها الفتيات، وبالنسبة لهذين الشخصين، فإن الفوز بالاستحسان والقبول الاجتماعي الكبير كراشدين الآن يعد شيئاً هاماً لحاجتهما للتعويض عن النبذ الاجتماعي الشديد، وما نتج عنه من آلام عانيا منها خلال السنوات الماضية.

إننا جميعاً احتملنا درجة ما من النبذ والصد الاجتماعي في وقت ما، إذ إن مدمني الاستحسان لا يزال جرحهم ينزف.

هل لا تزال تحاول أن تكون عند حسن ظن والديك؟

ليس كل مدمني الاستحسان يصدرون عن أسر لديها مشاكل، حيث يوجد الكثير من التصدعات والصراعات بين الوالدين وأبنائهما، وفي بعض الأسر هناك رباط وثيق بين الأب أو الأم والطفل، وعندما يصبح الطفل راشداً، يظل شاعراً بمشقة إرضاء الوالدين أو أحدهما ممن يحب، وغالباً ما يسعى الطفل الذي بلغ مرحلة البلوغ أو الرشد إلى فعل ذلك عن طريق اتخاذ خيارات هامة في حياته تتوافق مع رغبات والديه، سواء الواضحة أم غيرها، وبإدمان إرضاء الوالدين أو أحدهما، يسعى الطفل إلى قضاء حياته وفقاً لما يفهمه أو يدركه على أنه توقعات للوالدين، محاولاً تحقيقها لكي يفوز ويحتفظ باستحسانهما.

ولو أنك لا تزال تحاول أن تكون عند حسن ظنهما كوسيلة للفوز باستحسانهما، فإنك تصبح بذلك عرضة لأحد السيناريوهين الآتيين: الأول كطفل، ربما يكون قد أطرى عليك وأبدى الإعجاب بك بصورة مبالغ فيها من قبل كلا الوالدين أو أحدهما، لدرجة يبدو إزاءها أي مصدر آخر للاستحسان والإطراء ضعيفاً مقارنة بما يمنحه لك والداك، ولا أحد يمكنه أن يشعرك بالرضا عن نفسك وأهميتك، ومواهبك مثل والديك.

وكشخص في مرحلة المراهقة، ثم الرشد بعد ذلك، ربما تحاول أن تكون عند حسن ظنهما فيما يجب أن تفعله في حياتك كوسيلة للفوز بنوع من الاستحسان والإطراء غير المشكوك فيه

الذي لا يمكن أن يمنحك إياه سوى والديك، وربما يجعلك هذا الإطراء والاستحسان الأبوي المتزايد تشعر بالعظمة كطفل، ولكن، كراشد، فسوف تميل إلى نسيان أن ذلك لا يتأتى على أية حال، إلا من قبل والديك.

وفي السيناريو الثاني، مثل حالة سامنثا، ربما يعتقد والداك أنهما بلغا مرتبة الكمال، ويكونان قاسيين، شديدي الانتقاد ومقتصدين في التصدق عليك بكلمة تنم عن إطرائهما عليك أو استحسانهما لك، ويمكن لهذا الأسلوب الأبوي أن يولد لديك الشعور بأنك لست جيداً بالشكل الكافي أو أن ما تفعله لا يرتقي إلى مستواهما، ومثل سامنثا، يمكنك إدمان محاولة الحصول على ما استمر دائماً وما سوف يكون بعيداً عن متناول يديك، وهو حب الوالدين الدائم لك.

وبغض النظر عن السبب الذي يدفع باستمرار إلى الحصول على استحسان الوالدين سواء لأنك حصلت على الكثير منه، أو لأنك حرمت منه فإن الثمن الذي تدفعه عند الرشد عندما تحاول إرضاء الآخرين يكون غالياً جداً.

◄ **إن العيش مع استهداف أن تكون عند حسن ظن الآخرين، حتى ولو كان الآخرون والديك، يبعدك عن رغباتك الشخصية والقدرة على تحقيق ذاتك، واعلم أن انتهاج سياسة القياس أو المعيار الذي يجعل والديك راضيين عن أفعالك، وأن يكون ذلك مثل البوصلة التي توجه اختياراتك في حياتك إنما هي سياسة مضللة، وتذكر أنك تعيش حياتك أنت وليس حياة الآخرين.**

في حين أنه ربما يكون شيئاً مرغوباً فيه ومحبوباً لك أن ترضي والديك وتجعلهما فخورين بك، إلا أنه ينبغي أن تحجم عن فعل ذلك على حساب تحقيق ذاتك وسعادتك، فإن شعورك باستحسان والديك لن يتغلب على مشاكلك أو يحلها، وإذا لم تكن هانئاً بالمدرسة التي اخترتها، أو بالمهنة التي تعمل فيها، أو بشريك حياتك الذي تزوجته، فإن الأمر يرجع إليك حتى تغير ما لا ترغب فيه أو لا ترضى عنه، ويمكن أن يكون الفوز باستحسان والديك شيئاً مرغوباً فيه، ولكنه ليس بالشيء الإجباري الذي ينبغي عليك فعله لكي تشعر بالرضا عن نفسك وعن حياتك وما تتخذه فيها من خيارات وقرارات.

تعديل السلوك: بعض النصائح الخاصة بالتعامل مع الأب والأم

- ربما تريد الفوز باستحسان والديك، ولكن لا تحتاجه لكي تكون سعيداً أو لكي تحقق ذاتك.

- سوف تكون أسعد إذا ما تقبلت والديك كما هما، بدلاً من محاولة تغييرهما أو جعلهما أكثر حباً وقبولاً لك، لأنهما لن يتغيرا، وتتكبد أنت الخاطرة بخلق مشاعر عدم الرضا عن نفسك بداخلك.
- إنك لا تعيش لتحقق ما يتوقعه منك والداك وما يحتاجان إليه، فإنك هاهنا لتعيش حياتك الخاصة بك.
- إن لدى أطفالك حياتهم الخاصة بهم، وليسوا هنا لكي يحققوا لك ما تتوقعه منهم أو ما تحتاجه منهم.
- إذا كان والداك لا يوافقان على أسلوبك في الحياة، فعليك ألا تنزعج أو تشعر بعدم السعادة، ومن المهم أن تحترم أنت ذاتك، وترضى عنها.
- إذا لم يمنحك والداك الاستحسان والحب غير المشروط، فإن أسلم طريقة لعلاج هذا الجرح هي أن تحب أولادك بالطريقة التي تمنيت أن يحبك بها والداك.



الفصل ٩

الحب بأي ثمن



يبدو أن الكثيرات من السيدات خاصة اللاتي يعانين من مرض إرضاء الآخرين، يجدن مشاكل كثيرة في العلاقات مع الرجال، وغالباً ما تستخدم هؤلاء السيدات عاداتهن لإرضاء الآخرين، أحياناً لاإرادياً، كأغلال ناعمة لمنع الرجال من تركهن.

وبعضهن يحاولن أن يقوين من الاعتماد الكلي لشركائهن عليهن لكي يمنعن هجرهم وتركهم لهن، والفكرة الأساسية لذلك هي أنك إذا استطعت أيتها المرأة حمل الرجل على الاحتياج إليك لكل الأشياء الرقيقة والضرورية التي تفعلينها من أجله، فلن يتركك وحدك أبداً تعانين الإحساس بالوحدة والتعاسة، وتوضح هذه السياسة الخوف الشديد لمن يسعى لإرضاء الآخرين من الهجر والوحدة ومحاولة السيطرة عليهم من خلال الرقة والمبالغة في المعاملة الحسنة لهم، وترهق المرأة نفسها في الاعتناء بشريكها وتحقيق كل شيء يحتاج إليه، لكي تثبت له مدى ضرورتها في حياته، حيث إن الذين يسعون لإرضاء الآخرين يعتقدون اعتقاداً خاطئاً أنه إذا نجحت المرأة في جعل الرجل يعتمد عليها اعتماداً كلياً في كل شيء، فلن يستطيع أن يعيش بدونها، وأنها بذلك سوف تأمن تركه لها.

◄ **الحاجة الرئيسية الوحيدة التي تنساها تلك المرأة هي أن تحقق رغبة الرجل في أن يشعر هو الآخر بأنه يحتاج إليه من قبل المرأة.**

وللأسف، تكتشف الكثيرات ممن يسعين لإرضاء الآخرين وممن استخدمن هذا الأسلوب أن السيطرة على الرجل عن طريق اتخاذ كل الإجراءات لجعله يعتمد كلياً على المرأة -بغض النظر

عن مدى رقتها ومدى حسن نواياها ودوافعها- ربما دفعه في الواقع إلى فعل الأشياء التي تخشاها المرأة إلى أبعد أمد، وقد تعلمت "جينيفر" هذا الدرس القاسي.

تزوجت جينيفر من رون منذ أربع سنوات، وخلال هذا الوقت، فعلت له كل شيء وأي شيء أراده، وقد أعلنت في شهر العسل أنها سوف تكرس حياتها "لإفساد وتدليل" زوجها. بإيجاز، فقد حصرت جينيفر كل احتياجاتها تقريباً في أن تجعل رون يحتاج إليها، وكانت مجهوداتها تهدف إلى تأمين الاعتماد الكامل له عليها، بحيث يستمر زواجهما، على عكس ما حدث لزواج والديها الذي لم يستمر.

وبعد مرور العام الأول، أصبح رون مدللاً فعلاً، فقد أفسدته جينيفر، وقر أمره على أن توقع كونها حرية بأن تعتني به، دون أن يبادلها نفس الاهتمام ونفس الشاعر، وبحلول العام الثاني، فقد الرغبة الجنسية فيها، على الرغم من أنه أرجع سبب ذلك إلى "الإجهاد وضغوط العمل" ولم تشك جينيفر على الإطلاق في الواقع، وقد كان في كامل عافيته، فقررت أن تبذل له نفسها كلما احتاج إليها، ولم تكن لديها النية في أن تجعله يشعر بمزيد من الضغط أو عدم الرضا تجاه نفسه، لكونها غير راضية عنه من تلك الناحية فقد كانت أذكى من ذلك، أو كذلك رأت.

واعتقدت جينيفر بأنها تعلم أسرار بقائها مع زوجها، وهي بأنها ستحمله على الاعتماد الكلي عليها، ولن يستطيع بذلك العيش بدونها.

ولكن علمت جينيفر خلاف ذلك عندما عادت ذات ليلة إلى المنزل لتجد رسالة موضوعة على السرير، وخزانته خالية تقريباً من الملابس وأغراضه الشخصية، ومفاد الرسالة أن رون رغب في الطلاق لأنه يهوى امرأة أخرى، واعترف بأنه ينقصه الشجاعة لمواجهة جينيفر شخصياً لأنه لم يُرد أن يتسبب لها في جرح مشاعرها.

وكتب قائلاً: "أعلم مقدار حبك لي وما فعلته دائماً من أجلي، ويجب أن أكون أكثر تقديراً وامتناناً، ولكنني شعرت بدلاً من ذلك، باستياء متزايد، وبالغضب لأنني شعرت بالضعف، فما شعرت أبداً بأنك تحتاجينني، مما جعلني لا أشعر برجولتي، وإنك لتستحقين زوجاً أفضل بكثير، من فضلك لا تلومي نفسك. إنك أرق وألطف شخص قابلته في حياتي".

وقد اكتشفت جينيفر أنه عندما تزرع بذور الاعتماد الكلي غير التوازن في علاقة ما، فسوف تحصد أكثر مما تزرع، فالاعتماد الكلي التزايد للشريك -خاصة إذا كان رجلاً- ينتج عنه تزايد مشاعر الغضب والاستياء، لكون اعتماده التزايد يشعره بأنه غير مسيطر، وفي نفس الوقت يتضاءل شعوره باحترام الذات والاستقلال الذاتي.

ربما لا يدرك شركاء الذين يسعون لإرضاء الآخرين مثل رون، حتى حدة غضبهم، وبدلاً من ذلك، فإن الشريك الذي أجبر على أن يشعر بالاعتماد الكلي على شخص آخر ربما يقوم بإضراب من خلال الكبح أو غيره من الوسائل السلبية العدوانية العقابية، وقد تصرف رون بغضب بكبح رغبته الجنسية ومراعاة زوجته، وكذلك بخيانتها من وراء ظهرها.

وفي نفس الوقت، إذا كنت ممن يسعون لإرضاء الآخرين ولك علاقات غير متوازنة مثل جينيفر، فسوف تجبر على إنكار أو كبح حاجاتك، وحتى أرق الناس سوف يحبطون ويغضبون عندما يتم إنكار وتجاهل احتياجاتهم الجنسية والعاطفية.

وما هو أسوأ من ذلك تدعيم الاعتماد الكلي غير المتوازن، فعن طريقه تقوم بتهيئة ظروف للحب تعتمد على النقص والضعف بدلاً من القوة والتكامل، وهذا، بدوره سبب رئيسي للشعور بعدم الاستقلال، وعدم الرضا والغضب.

- **يكون مفاد الشعور في العلاقات غير الصحية هو "إنني أحبك لأنني أحتاجك" وفي "الحب الصحي" يكون الشعور هو: "إنني أحتاجك لأنني أحبك" ليس هذه مجرد تعبيرات لغوية رقيقة، ولكنها حالة عاطفية مختلفة تماماً.**

إن العلاقات الصحية التي تستمر وتبقى هي العلاقات المتوازنة التي بها اتكال واعتماد متبادل، والاعتماد المتوازن يعني أن كلا الشريكين يعلم بحاجات الآخر ويستجيب لها.

فن الموازنة

هناك طريقة أخرى يمكن فيها للاعتماد غير المتوازن أن يدمر العلاقات بين الرجال والنساء الذين يعانون من مرض إرضاء الآخرين.

ولقد قمت عبر السنين بعلاج سيدات ذات مناصب وظيفية عالية وناجحة حصرن أنفسهن في علاقات سيئة مع الرجال عن طريق أسلوبهن الخاضع الذليل المرضي للآخرين، عدد كبير من هؤلاء السيدات اللاتي هن الآن في ذروة نجاحهن في العمل قد نشأن في الخمسينيات والستينيات، وقت أن كانت الأنوثة والجاذبية الجنسية لا تزالان ترتبطان ببعض المعتقدات والأفكار الخاصة بالنوع مثل الخضوع والاعتماد الكلي والسلبية، والحساسية.

واليوم، كثيرات من هؤلاء السيدات، وكذلك عدد كبير من السيدات اللاتي يصغرهن سناً، يخفن من أن نفس الصفات التي كانت السبب في نجاحهن في العمل وهي الحزم، والصرامة، والعدوانية، والتنافس سوف تصبح عوائق لعلاقاتهن العاطفية مع الرجال.

إحدى المريضات اللاتي عالجتهن سيدة غير متزوجة تبلغ من العمر ٤٢ عاماً وهي مدير تنفيذي لإحدى الشركات الكبرى، وقد أخبرتني قائلة: "إنني فعلاً أعتقد أن الرجال يوقنون بإمكانية التعامل مع كونهم بصحبة شخص ما مثلي يمثل النجاح المادي والقوة والإنجاز والذكاء والقدرة ولكن بمجرد أن تتطور العلاقة يخبرونني جميعاً بنفس الشيء منهم يقولون إنني قوية جداً ومستقلة، ولا أحتاج إلى رجل، ولا يعرفون كم بكيت في ليال كثيرة قبل النوم، وأنا وحيدة محتاجة إلى رجل قوي إلى درجة يعي معها مدى احتياجي للاعتماد على أحد، وأحتاج لأن يحبني أحد، ربما أكثر من النساء الأخريات، لماذا لا يستطيعون فهم ذلك؟" وأخذت تبكي وهي في حالة إحباط.

وكثيرات من النساء مثل مريضتي هذه، لديهن شكوك وهواجس بشأن ما لو كانت إنجازاتهن ترتد بنتائج سيئة عليهن عندما يتعلق الأمر بعلاقاتهن مع الرجال، وهؤلاء السيدات يخفن خوفاً مضاعفاً من نجاحهن ومن مرض إرضاء الرجال، وكنتيجة لهذا الارتباط الخطير، ربما ينتهجن سلوكيات محبطة للنفس، قد تدمر، إما وظائفهن أو علاقاتهن الشخصية، أو الاثنين معاً في الغالب.

ولو أنك شخص ناجح جداً ومصاب بمرض إرضاء الآخرين، ربما كنت تحاول التوفيق بين الدوافع الداخلية المتنافسة، وذلك على حساب صحتك البدنية والعاطفية.

تحاول بعض السيدات اللاتي يسعين لإرضاء الآخرين أن يقمن بحل هذه المشكلة بتقسيم مزايا شخصياتهن إلى "قسمين" فهن يظهرن بمظهر التنافس والثقة والعدوانية في العمل، أما في علاقاتهن الشخصية مع الرجال، فربما ينتهجن مظهراً أنثوياً مبالغاً فيه حيث يظهرن السلبية والخضوع والإذعان، ولا يعتبر التنكر حلاً على الإطلاق، ولكنه وصفة للصراع الداخلي والقلق وتحير الشخصية والهوية والتقدير الضعيف للذات.

ويمكن لعلاقة غير صحية بالمرة أن تتطور عندما تقوم سيدة ناجحة جداً، ولكن مصابة بمرض إرضاء الآخرين بمشاركة رجل عدواني مسيطر فيما تلقاه من سوء معاملة وإيذاء عاطفي، فإذا ما أحسست بآثار خوف من النجاح، فيجب أن تعي النماذج المدمرة الخطيرة في علاقاتك الشخصية التي يمكن أن يولدها مرض إرضاء الآخرين.

هيلين مثلاً، سيدة غنية، مديرة تنفيذية قوية ناجحة تماماً في مجال عملها، والسياسة، وعلاقاتها الاجتماعية ولكن بعد مرور عدة سنوات من التعاسة وما تعتبره فشلاً في علاقاتها الشخصية، انتاب هيلين الخوف من كونها قوية، وذات تأثير، ومحنكة، وأنها لا تستطيع توقع أن يحبها ويحميها رجل ما تحبه، أو أنها لا تستحق ذلك.

وزميلها في العمل "بوب" أحدث عهداً منها، فهي تسبقه بعشر سنوات في مجال العمل، وهو مدير متوسط في عمله، يلقي باللوم إزاء تعويق طموحه وأدائه غير المميز على السياسات التي تسببت في نجاح السيدات وتقدمهن على الرجال المتفوقين.

ومع ذلك، فبوب من أسرة غنية ويعتمد في معيشته على ميراث له، كما أنه وسيم جداً ورفيع الثقافة، وتعتقد هيلين أنه الرجل الذي تستطيع أن تصحبه إلى أي مكان.

ولكن عندما يكونان وحدهما وراء الأبواب يعاملها معاملة سيئة، فهو يتصيد الفرص للسيطرة عليها والتحقير من شأنها سواء شفهياً أو عاطفياً أو جنسياً، وتقول هيلين إنها تعرف أنه ربما انتقم منها بوب بسبب الإحباط والعدوانية التي يشعر بها تجاه النساء، ولكن هيلين تدافع عن سلوك بوب عن طريق "الوعي" بمدى صعوبة أن يقف رجل في ظلها.

وفي جلسات العلاج النفسي، كشفت هيلين عن الافتراضات التي دعمت عاداتها المحبطة للنفس والخاصة بإرضاء الآخرين، وكذا بالقبول الضمني لمعاملة بوب السيئة لها، وأدركت أنها كانت تحتاج إلى تصحيح بعض من خصائص النوع لديها، واعتقدت أنها عن طريق مسلك إرضاء الآخرين في علاقاتها الشخصية مع الرجال، سوف تكون أكثر أنوثة، وأكثر جاذبية.

ومما يثير الاهتمام أن كان لها صيت بين العامة كمدعمة أولى لحركة تدافع عن النساء، ودور رائع بين السيدات الشابات في العمل، ولكن بسبب أنها مصابة بمرض إرضاء الآخرين، كانت تكافئ أحد الرجال على معاملتها بشكل سيئ خلف الأبواب المغلقة.

تضييع الهوية

إنه لأمر حتمي أن تدركي مدى خطورة عاداتك لإرضاء الرجال ومدى تدميره للنفس حتى يمكنك تغيير سياساتك غير الصحية في علاقاتك، وإلا فإن مرض إرضاء الآخرين وخاصة الرجال سوف يخدم احتياجات أولئك الذين لديهم رغبة في السيطرة تقريباً على كل ناحية من سلوكك، والأسوأ أنك سوف تسمحين لهم بفعل ذلك.

ليس هناك شيء خارج الحدود للرجل المتحكم مع المرأة التي تسعى لإرضاء الآخرين، حيث إنه يمكن أن يشكل كل شيء بدءاً من مظهرك إلى آرائك، وطبيعتك، وكذلك أدائك في العمل وعلاقاتك مع صديقاتك إلى علاقاتك مع أسرتك، وفي وقت لا يذكر سوف ينهار تقديرك لذاتك بسبب التشكيل لعجينة شخصيتك على حسب هواه.

فعندما يتلاعب بك أو عندما تتركين نفسك لأحدٍ يتلاعب بها (وهذا ما يحدث دائماً في البداية) فسوف يتوجب عليك إجراء عمل إصلاحي لنفس ربما يصعب عليك بعد ذلك التعرف على أنها نفسك أنت.

وما لم تصلحي الدمار عن طريق علاج مرض إرضاء الآخرين الذي يسببه، فسوف تكونين عاجزة عن الاستمرار في أي علاقة أو المحافظة على شخصيتك وكرامتك، وسوف تستمرين في مطاوعة الرجال في تقديم نفسك ضحية لإرضاء الآخرين لأول رجل متحكم يمكنه التعرف على خضوعك لإرادته وسلطته.

وسوف يبعدك الرجل المتحكم دائماً عن دائرة الضوء ويشعرك بالقلق والتوتر، حيث إنه يحتاج إلى تغييرك لإثبات وإظهار سيطرته، ولن تشعري أبداً بالراحة أو الأمان مع الاعتقاد بأنه يرعى ويهتم بالشخص الذي هو أنت فعلاً، أو الذي اعتدت أن تكونيه قبل أن يبدأ في تضييع هويتك.

عندما التقيا كانت "جيل" ممثلة وموديلاً جميلة وطموحاً وكان "بروس" البالغ من العمر ٥٠ عاماً رئيس جيل ومخرج الأفلام الشهير، ولم تقع جيل في حب بروس فقط، ولكنها كانت ترهب سلطته وموهبته أيضاً.

وكان قد اعتاد على امتلاك أو السيطرة على زمام الأمور في جميع علاقاته، وكانت جيل سعيدة لتحقيق كل ما يطلبه، وقد بدا عليهما أنهما رفيقان مثاليان، واعتادت على أن تمزح مع صديقاتها على أنه جعلها "امرأة أخرى".

أما بروس، الذي أحب أن يشكل النساء على الصورة التي يرغبها، فلم يشعر أبداً بالرضا عن أي من شريكاته البالغ عددهن العشرات أو ربما المئات، وكانت جيل مصابة بمرض إرضاء الآخرين وخاصة الرجال، وكان مقدراً أن تنقلب صحبتهما المثالية إلى النقيض تماماً.

وبعد وقت وجيز من لقائهما، عند الاحتفال بذكرى لقائهما الأول منذ شهر، صحبها إلى أحد صالونات قص الشعر وأخبر المختصة بأن تقص شعرها على الشكل الذي يريده هو، وكذلك تغيير لونه من الأشقر إلى الأسمر المحمر، بناءً على توجيهاته.

وبينما كانت في الصالون، اقترح بروس نوعاً معيناً من المكياج وألوانه وأصر على أن تتوافق وحذرها من تحريف مظهرها وتغييره على أي نحو بخلاف ذلك، إذ إنه "أكثر ما يكرهه في المرأة".

وأصر أيضاً على شراء ملابس جديدة لها، وكان يحب اصطحابها إلى محلات الملابس حتى يختار ملابسها وأحذيتها.

وكانت جيل تسأل نفسها: "طالما هو الذي يدفع ثمن هذه الأشياء، فلم لا يختار ملابسي وأحذيتي؟ على أية حال، فالشخص الذي أريد إرضاءه بمظهري هو بروس".

وكان متحفظاً إلى حد ما في الحديث عن الزواج، حيث إنه كان لا يزال في قضية طلاق زوجته الثالثة عندما التقيا معاً، وأصر بروس على أنه لا يزال يعتقد في "الحب والرومانسية" واعتقد أنه ربما "يتزوج جيل للمرة الرابعة".

وشرح لها أن التغيير الذي فعله بمظهرها كان بنية الزواج المحتمل.

وأفضى إليها في بادئ علاقتهما بقوله: "أعترف أنني لا أتسامح مع "أخطاء وعيوب النساء" وعندما تحدث إليها عن زوجاته السابقات أخبرها قائلاً: "إن ما جرح مشاعري فعلاً هو الطريقة التي كففن بها جميعاً عن محاولة إسعادي بعد الزواج، وقد فقدت الرغبة فيهن جميعاً، ولم يكن بد من أن ينتهي الزواج".

ووعدت جيل بروس بأنها لن تني عن محاولة إسعاده. وتأكد من أدائهما تمارين الجمنازيوم مع مدرب خاص لمدة ساعتين يومياً، وحاول الإشراف على كل شيء تأكله جيل أو تشربه، ولم يسمح لها بتناول مشروبات تبديها أكبر سناً، ودائماً ما كان يذكرها بألا تأكل كثيراً، وكان يحذرها من السمنة، لأن ذلك من شأنه أن يخل بجمال جسدها.

وخلال الأشهر العديدة الأولى من علاقتهما، كانت جيل منبهرة بجهوده المستمرة في "تحسين" مظهرها، ولكن بعد مرور العام الأول اعترفت أنها بدأت تشعر بالضغط والكبت بسبب سيطرته، وعندما كان يذهب إلى خارج البلدة لبدء تصوير فيلم جديد في أحد المواقع كانت تشعر بالخوف والقلق من أن ينجذب نحو امرأة أخرى.

وتعرضت جيل للأعراض الاضطرابية لنظام الأكل، التي كانت تعاني منها في نهاية سنوات المراهقة، فعندما كانت تشعر بالقلق، كانت تنقض سراً على الشيكولاته، وبسبب رعبها من أن يلاحظ بروس زيادة وزنها، ويبدأ في عدم استحسانها ونبذها، كانت تقوم بتناول أشياء مدرة للإسهال، حتى تستطيع الإفراط في تناول الطعام ثم تفقد السعرات الحرارية عن طريق التمارين الإجبارية المتزايدة في بعض الأحيان لتصل إلى أربع ساعات يومياً.

وفي الاحتفال الثاني بالذكرى الثانية للقائهما كان بروس قد تمادى في اقتراحاته على حد بعيد، ولكنه كان يلمح إلى موضوع الزواج بدون الحسم فيه.

واعتقد بروس أنه يلزمها إجراء عملية تجميل في موضع من جسدها، ولذا فقد صحبها إلى جراح لإجرائها، ورأى أنها ستبدو أفضل، ولكن لم تتوقف اختراعات بروس إلى هذا الحد، فبعد مرور ستة أشهر، صحبها ثانية إلى الجراح وكان يرى أن من الأفضل أن تتخذ زينتها بالساحيق دوماً حتى "تبدو جميلة عندما تستيقظ كل صباح" وبالرغم من كل هذه المتاعب فقد وافقت جيل وأذعنت لرغبته.

ومما هو مثير للسخرية، أنه كلما غير من مظهرها شعرت بقلة الثقة في شكلها ومظهرها، وفي محاولاتها لإسعاده، فقدت السيطرة على هويتها وشخصيتها، وكان اعتمادها الكلي عليه ذلك المصقول بحاجته المتزايدة للسيطرة قد جعلها فريسة للخوف الهائل من تركها، والذي أصبح للأسف، حقيقة مؤلمة.

وتختتم جيل حديثها قائلة: "وكانت آخر لطمة وجهها إليّ بروس هي هجره لي بعد كل ذلك، بلا مبالاة بمدى استعدادي للتضحية من أجل إسعاده فقط، والشيء المؤسف هو أنني عندما كنت أنظر في المرآة كنت أرى صورته بدلاً من رؤية نفسي، ولأنني لم أكن بارعة بشكل كافٍ بحيث أحتفظ به أشعر بأنني مليئة بالأخطاء، بغض النظر عن مدى الجمال الذي يعتقد الآخرون أنني أحظى به.

وفي حين أن قصة جيل مؤسفة للغاية، إلا أنها توضح نموذجاً واسع الانتشار ومدمراً بشكل كبير لبعض العلاقات بين الرجال والنساء اللاتي يرضين الآخرين، وليس من قبيل المصادفة أن تجد النساء اللاتي يرضين الآخرين أنفسهن في علاقات مع رجال مسيطرين، يبادرون بتحريف شخصياتهن، وإن يكن ذلك بالرضا والتعاون الكامل من قبل النساء، فقط من أجل انتقادهن بعد ذلك واعتبارهن في النهاية غير مثيرات للاهتمام وغير معتمدات على أنفسهن.

وكما تعلمت جيل التعيسة، فإن النبذ والهجران اللذين كانت تسعى إلى تجنبهما عن طريق إرضاء الآخرين يمكن أن يصبحا حقيقة قاسية ومؤلمة.

وإن تغييرك لنفسك وفق الصورة التي في خياله يجعلك في الواقع أدنى من أن يرغب فيك، وذلك لأن خياله إنما هو امتداد لنفسه، حيث إن الرجل، طبقاً لقول جروكو ماركس الفذ لا يريد أن ينتمي إلى أي نادٍ يعتبره عضواً فيه.

ويشرح أحد المرضى من الرجال الذين عالجهم هذا النموذج من وجهة نظره وقد بدأ حديثه قائلاً: "لقد اعتدت أن أعلق المرأة في صنارتي –خاصة تلك التي تحاول إرضائي– وبمجرد أن

أعرف أنها يمكن أن تفعل أي شيء لإرضائي، أبادر بهجرها ونبذها بعد ذلك، وأراقبها وهي تتدلى من صنارة سيطرتي، وأستمر لمدة مستمتعاً برؤية سيطرتي عليها وعلى سلوكها".

ثم أدركت ذات يوم أنني أجلس في القارب وحدي، فلست أرغب في هذا النوع من النساء اللائي يفعلن أي شيء لإرضائي، وهو أمر مثير للملل والوحدة، وإنما أريد شريكة تستطيع الجلوس بجواري في القارب وتحتفظ بصحبتي وأود أن يسعد كلانا الآخر بلا فقدان لعالم الشخصية".

وشرح رجل آخر الأمر قائلاً: "نعم إنني أحب أن أسيطر على كل شيء، ولكنني أريد شخصاً ما يقاوم هذه السيطرة. إنني أحب اللحم لأنه يمنحني شيئاً يمضغ؛ فلا أريد أن آكل طعاماً ممضوغاً من قبل، وهي الطريقة التي أشعر بها تجاه المرأة التي تستعد للتنازل عن كل شيء فقط لأنها تريد أو تحاول إسعادي، فليس هناك شيء يمضغ، حيث لا يوجد تحد على الإطلاق، وبالتالي أشعر بالملل".

الأضرار النفسية والبدنية للجنس

جلست دينا في غرفة الانتظار وهي ترتعش وتبكي، وعندما دخلت إليَّ ظلت صامتة لبضع دقائق، وعندما بدأت في الحديث أخذت دموعها تسبق كلماتها، واستغرق الأمر ٣٠ دقيقة قبل أن تستطيع مجرد البدء في إخباري بسبب مجيئها لتلقي العلاج النفسي، مما يوضح أن القصة مثيرة للقشعريرة.

تقول دينا إن صديقها بول، قد نبذها بعد خمس سنوات، وأخبرها بأنه لا يستطيع ولن يتزوجها، وأنه قد وجد امرأة أخرى.

منذ خمس سنوات، تعرفت دينا التي تبلغ الآن ٣٣ عاماً على بول، الذي يبلغ ٣٨ عاماً وهو الرجل العصامي المليونير، وتصفه دينا على أنه (أكثر الرجال الذين صادفتهم جاذبية) ومنذ اللحظة التي قابلته فيها تقول دينا إنه غمرها بوابل من الحب والرقة، وبعد مرور أسبوع، وعد كل منهما الآخر أنه سيكون معه إلى الأبد. ولكن بول أخبر دينا أن مشكلته الكبرى مع النساء هي أنه سريعاً ما يملهن.

وتستمر في حديثها قائلة: "إنني أتذكر الآن كيف أنه كان يقول لي: "عديني بأنني لن أملَّك وبالطبع كنت أعده بذلك، دون أن أدري أي شيء يعني".

وكانت الستة أشهر الأولى معه كالحلم الذي يتحقق، وما أحببته من أجل ماله، وقد كان خليقاً بأن أحبه على أية حال، ولكن المال سهل علينا فعل أي شيء والذهاب إلى أي مكان نريده، وانقطعت عن العمل، وكان يدعمني بالمال، منحة منه بالطبع للمزيد من التحكم والسلطة"

ولكن بعد انقضاء الستة أشهر تقريباً بدأ الملل ينتابه، وأخبرني بأنه ينتابه الضجر من حياتنا، وأنه يحتاج إلى بعض التنويع، واعتقدت أنه يميل إلى امرأة أخرى، وكنت منهارة عندئذ، إلا أن ذلك لو حدث، لكان أفضل مما حدث من وجهة نظري. فقد انجرف إلى الغواية وإنفاق ماله في ضروب من العبث".

والجانب الأسوأ هو أنني كنت أعلم أنه مريض وأنه سوف يجعلني أكره نفسي، وطالما زهدت في حياتي، وكنت أعلم بداخلي أنه لا يمكن أن يحبني أو أن يحب أحداً، ولكنني كنت أشعر بالحيرة والارتباك والانهيار، ويخالجني الشعور بالذنب، فما كنت لأتخيل أن أترك بول، إذ لا يرغب أحد في العالم في الارتباط بي، فوقعت في فخ حقيقي، وشعرت بأنه ليست هناك أية خيارات أخرى أمامي".

"وظللت أقول لنفسي إن هذه مرحلة يجتازها، وإنه إذا كنت أحبه بدرجة كافية وأريد إسعاده سوف يتغير ويستمع لما أريده".

"ثم أصابني المرض، ولم أستطع النهوض من الفراش لمدة شهر، وعندما أوشكت على الشفاء أراد بول أن أقوم بتمثيل فيلم لا يليق، ليعرض على الإنترنت! هل يمكنك أن تتخيلي؟ إن أبي وأشقائي يستخدمون الإنترنت".

"ولقد أيقظني هذا فعلاً، فقد استطعت في النهاية أن أتشجع وأقول "لا" وأخبره بأنني أريد أن أتزوجه وأنشئ أسرة، فضحك في وجهي ولن أنسى الطريقة الحقيرة التي تحدث بها إلي: أتزوجك؟ لا يمكن أن تكوني جادة. كيف يمكنني أن أتزوج مثلك؟ أتعتقدين أنني أقبل أن تكوني أماً لأطفالي؟ وكان قاسياً بشكل لا يحتمل، ثم أخبرني بأنه يشعر بالملل نحو، وطردني من المنزل".

وبعد علاج نفسي قصير ومكثف ومؤلم، اتصلت دينا بأسرتها في الغرب الأوسط، وكان أفرادها محبين ومساندين فآزروها في أزمتها، وقد علمت بأنها تحتاج إلى وضع الكثير من الحدود الجغرافية بينها وبين بول كخطوة أولى نحو التحسن، وأنها تحتاج إلى الكثير من المساعدة المهنية، وقبل كل ذلك، علمت دينا أن عليها أن تكف عن إرضاء الرجال.

ولقد ألقت سيطرة بول المرضية بعبء نفسي مؤلم على دينا، وقد عولجت من الإحباط ونوبات الفزع والاضطراب العصبي، وكانت تجربتها معه كالعلاج النفسي عن طريق الصدمات لشفائها من مرض إرضاء الآخرين، وفهمت أخيراً كيف حطمتها التضحية بنفسها تقريباً لإرضائها رجلاً، خاصة إذا كان بشعاً مثل بول.

بعد مرور ثلاث سنوات منذ أن عالجتها، تلقيت خطاباً من "دينا" وقد تزوجت زميلها المقرب في المدرسة العليا وكانت أماً لطفلة، وكتبت إليَّ أنها تنوي أن تعلم طفلتها كلمة "لا".

وكما هي الحال مع قصة "جيل" فإن قصة "دينا" هي توضيح كبير لمشكلة شائعة ومنتشرة بين النساء المصابات بمرض إرضاء الآخرين.

- **في منطقة السلوك عندما يرتبط النساء اللاتي يرضين الآخرين برجال متحكمين، يمكن أن تحدث انتهاكات خطيرة للحدود البدنية.**

تحتاج كل امرأة لأن تعرف أين تكون حدودها عندما يتعلق الأمر بمسلكها البدني، ويجب دائماً أن تفرزها وتحميها، فإذ يقارب الزوج امرأة ترضي الآخرين، يشرع في التحكم في جميع الأمور كما يريد، وهذا يعني أن تتوقع أنها سوف تكون طوع هواه، وفي المكان الذي يريده، وبالأسلوب أو الطريقة التي يفرضها تماماً كما يود أو يستطيع، وبالقيود التي يحددها.

وخلف الحدود النفسية تترك المرأة التي ترضي الآخرين الأمر يسير بشكل عشوائي مع الرجل المسيطر، في حين أن تعلم قول "لا" يمكن أن يكون موضوع حياة أو موت.

عندما انتشرت الأمراض بين السكان من الرجال في المجتمع الأمريكي ألقى الخوف المرتبط بالأسى العميق والحرمان الضوء على الحاجة إلى تغيير السلوك الجنسي الذي ينضوي على كثير من المخاطر، وقد تم تعليم الرجال من خلال مجهودات مركزة ومكثفة، قول كلمة "لا" والإصرار على احترام الحدود الشخصية المحددة.

وقد كشفت هذه المجهودات الإجبارية عن أن تعلم التعفف عن إرضاء الآخرين قد أنقذ حياة الكثير، وفي المجتمع الأمريكي المعاصر انتشرت حالات اغتصاب الفتيات اللاتي يواعدن الرجال، والإهانات الجنسية في أماكن العمل، والعنف المنزلي، والأمراض التي تتصل بذلك، وانتهاكات أخرى للحدود الشخصية والجنسية، وإن مرض إرضاء الآخرين ليمثل سلوكاً محفوفاً بالمخاطر.

- **عندما يتعلق الأمر بالمسلك والعلاقات مع الرجال، يمكن أن يكون مرض إرضاء الآخرين قضية مهلكة وخطيرة.**

الذكريات المهينة

من الجدير بالذكر أن نوضح أن الكثيرات من النساء اللاتي تعرضن لإهانات جنسية منزلية يتجهن إلى إرضاء الآخرين عندما يصبحن بالغات.

وتنشأ هناك مشاعر الارتباك والحيرة بسبب كون المرأة لطيفة ومطيعة، خاصة عندما تحدد هذه الصفات دور المرأة وهو أن تحقق الاحتياجات الجنسية لرجل مسيطر ومتحكم، وتضطر أن تخضع أيضاً لأنها طالما كانت خاضعة ومطيعة في سن الطفولة.

وغالباً ما تتذكر النساء اللاتي أهن عندما كن أطفالاً أو في مرحلة المراهقة الأشخاص الذين وجهوا إليهن الإهانة وهم في الغالب أفراد الأسرة، وأنهم كانوا يأمرونهن بأن يكن لطيفات أو مطيعات وأن يخضعن في استكانة، وفي نفس الوقت، كان هناك تهديد صريح أو ضمني من أن عدم كون المرأة خاضعة ولطيفة، يعرضها لجرح مشاعرها.

وإن الإهانة الجنسية في العائلات لتستمر لعدة سنوات، دون أن تكتشف وكجزء من "كون المرأة لطيفة" يطلب منها التكتم، وبالتالي، يلقى عليها الأمر بأن تتصرف بأدب في حياتها اليومية وتجد نفسها محفزة كالضحية على إرضاء المتعدى، حتى لا يجرح مشاعرها.

ونتيجة لذلك، يجب أن يكبح سخطها، فلا تستطيع توجيهه ناحية الأب أو الشقيق المهين، أضف إلى ذلك أنها تضمر بداخلها السخط والرفض نحو الشخص الذي يفشل في حمايتها أو حتى تصديقها، وعادة ما يكون هذا الشخص هو زوجة الأب، ويجب أيضاً أن يُكتم هذا السخط، في حين أن مهاراتها لإرضاء الآخرين تنمو وتتطور تحت سقف هذا الخلل الوظيفي للعائلة في المنزل.

ومما هو مفهوم أن النظام العاطفي لها يكون قد ارتبك وتشابك قبل أن تدخل في مرحلة المراهقة، وربما شعرت بالذنب لكونها لطيفة ولسماحها للمتجني بإهانتها.

وربما تشعر أيضاً بأنها لم تكن على القدر المناسب من اللياقة، وإلا لكف الجاني كما يتأدى خطأ إلى ذهنها عن إهانتها فوراً، أو لما أهانها من الأساس.

تنشأ الضحية التي تُرضي الآخرين من هذه الطفولة والمراهقة المظلمة وتعاني من الحيرة والارتباك العميق بشأن ما يجب عليها فعله لتكتسب الحب، والعطف والقبول من العالم، حيث إن لديها ذكريات غامضة متناقضة عن المشاعر التي ارتبطت بكونها لطيفة وخاضعة. ومن ناحية أخرى فإنها تربط بين كونها لطيفة وبين الحماية والأمان وتجنب المزيد من الأذى.

إن كنت ضحية للإهانة فيمكن أن يصبح تغيير عادات إرضاء الآخرين، خاصة تلك التي ترتبط بالرجال معقداً، على الرغم من أنه ممكن وليس مستحيلاً، وربما تجدين ذلك مفيداً لمعرفة ذكرياتك الشخصية عن اللطف والخضوع والإذعان تجاه الرجال ذوي الانتهاكات، ولكن كونك لطيفة، وتمنحين الرجال ما يطلبونه ربما يعتبر أيضاً بالنسبة لك وسائل مؤثرة لحماية النفس.

والترابط ما بين ذكرياتك عن الإهانة وعاداتك لإرضاء الآخرين سوف يساعدك في الوصول إلى جذور مرض إرضاء الآخرين وخاصة الرجال واكتشافها. تذكري أن بإمكان الوعي بذلك أن يفتح لك باباً للتغيير للأحسن.

التعديل السلوكي:
التخلص من عادات إرضاء الآخرين في العلاقات مع الرجال

- ليس هناك شيء خاطئ في رغبتك لإسعاد الرجل الذي تحبينه. أو في إرضائه، ولكن عليك فقط أن تتأكدي من أن إسعاده لا يكون عن طريق جرح مشاعرك.
- يتمثل شعور الحب الصحي في: "أحتاجك لأنني أحبك" أما في الحب غير الصحي القائم على العيوب والنقائص فيتمثل في "أحبك لأنني أحتاج إليك".
- ليس هناك رجل يستدعي أن تحقري وتقللي من شأن نفسك بأية طريقة.
- أي رجل يشعر بأنه مهدد أو يشعر بالنقصان والتضاؤل أمام ذكائك وإنجازاتك ونجاحك، أو موهبتك، فليس بالشخص الذي يمكن أن تربطك به علاقة.
- إذا كان هناك رجل ما يحبك فعلاً، فلن يحاول تحويلك إلى شخص آخر، فسوف يعجب بشخصيتك ويقدرها كما هي، وسوف ينمي فيك عملية توجيه النفس والتطور والتحسن الشخصي، وإن تغييرك أو تغيير شخصيتك ليس بالحب، ولكنه سيطرة وتحكم.
- اعلمي حدودك الجنسية واحترميها، وأصري على أن يحترم أي رجل يريد أن يرتبط بك حدودك.

الفصل ١٠

الإدمان العاطفي



تدرك لويزا التي تبلغ ٣٤ عاماً، وهي طبيبة أطفال، أن العمر يجري بها وهي مهيأة للزواج، أما ديك الذي يبلغ ٢٨ عاماً، فهو رائع المظهر، وصاحب بنك استثماري كبير ولا تستمر علاقاته أكثر من بضعة أشهر.

وعندما التقيا تطورت علاقتهما بشكل سريع، حتى إنهما في الوعد الثالث بينهما كانا يتناقشان في أمور الزواج وإنجاب الأطفال على الأقل من الناحية الافتراضية.

ولكن بعد مرور ثلاثة أشهر من العلاقة السريعة جداً، بدأ الشعور بالذعر ينتاب ديك، وأخذ ينأى بنفسه على نحو غير قابل للتفسير.

وتقول لويزا: "فلنواجه الأمر، فقد بدأ يضعف، وفجأة نسي ميعاد اللقاءات بيننا أو كان يلغي خططنا التي شرعنا في التخطيط لها منذ دقيقة، وأخذ يصدني بشكل واضح".

"وتمالكت أعصابي وزرته واعترف لي بأنه خائف جداً، وقال إننا تسرعنا في الارتباط بيننا، وطلبت منه أن يخبرني بما يشغله حتى يمكنني مساعدته وتهدئته، إلا أنني لم أكن مستعدة لما قاله".

"فقد شرح لي أنه لا يشعر بانجذاب إليّ بشكل كافٍ، وأخبرني أن معارفه من الفتيات جميلات، وأنه ود لو يكتفي بذكائي وبشخصيتي فعلاً، ولكن ساورته شكوك قوية بشأن إمكانية استمراره صادقاً ومخلصاً لي" قالت لويزا ذلك وهي تمسح دموعها وتهز رأسها.

وتقول: "لقد اعتدت على التغلب على العقبات، لذلك فقد واصلت ذلك، وقررت حل المشكلة ببساطة من خلال أن أجعل من نفسي أكثر جاذبية، فأنقصت من وزني، وقمت بتأدية بعض التمارين، وغيرت من شعري وأسلوب الماكياج، واشتريت ملابس جديدة، حتى لقد كان الجميع يخبرونني بأنني أبدو رائعة".

وبعد شهر من الانفصال، اتصل ديك ليطلب مني أن أسامحه، وقال لي إنه لم يكن يعني أي كلمة مما قاله لي عن مظهري، وعندما كان يراني كان يقول لي إنني جميلة جداً، وإنني لا أبدو رائعة فقط، ولكن لدي جمال داخلي وهي الصفة التي تفتقر إليها نساء كثيرات، وصدقته لأنني كنت أحتاج إلى ذلك، وشرح أنه أفضى إليّ بهذه الأشياء التافهة ليبعدني عنه فقط، لمخاوفه من الارتباط والتزاماته، ثم أكد لي ثانية أنه كان يحبني وأنه مستعد للخطبة عاجلاً، ودعاني لكي أذهب معه لقضاء ليلة العيد ولقاء أسرته في منزلهم".

وتقول لويزا: لقد توقعت أنه سوف يمنحني الخاتم الماسي "خاتم الخطوبة" تحت الشجرة، ولكن عندما وضح لي كل شيء، لم أذهب حتى إلى منزل الأسرة، وقد انقطعت أخباره ثانية لمدة ثلاثة أيام قبل أن نغادر المدينة كما كان من المفترض أن يحدث، وقال لي هذه المرة إن ذلك أفضل له، قالها بمنتهى الجرأة والجدية، وأنهى ذلك الأمر بقوله إنني كنت "لطيفة جداً"، وإنني جعلته يشعر بالذنب، لأنه لم يكن لطيفاً مثلي، فما الذي يفترض علي أن أفعله حيال ذلك؟".

"لذلك فقد ذهبت وحدي، إلى أمي بالمنزل وأخذت أبكي خلال أيام الإجازات، وأقسمت على ألا أتعرف على رجل ثانية".

"واتصل بي لمدة عشرة أيام بعد بداية العام الجديد، وأرسل إلي ٥٠ وردة حمراء، وتوسل إلي ثانية في أن أسمح له بالعودة إليّ، وقال لي إنه بكى كالطفل الصغير في ليلة العيد، لأنه فقد امرأة تهمه جداً".

"وتركته يقنعني لأنني كنت تعيسة جداً، فلقد كان يعسر علي تركه، وإنني أشعر بالخزي للاعتراف بذلك، ولكنني كنت أسعد عندما كانت الأمور تسير على نحو طيب بيننا، فهو شاب رائع وكان يستهويني أن يراه معارفي".

"وعندما وجه إليّ أقوالاً جارحة، كان غروري يتحطم، وليس بوسع أحد أن يشعرني بعدم الرضا عن نفسي مثله، ولا أحد يمكنه أن يجعلني أشعر بعكس ذلك غيره".

واستمرت العلاقة بينهما لعدة أشهر حتى فقد الرغبة في مواصلتها.

وتقول لويزا: "في كل مرة كنا نتقارب كـان يبـدي القلـق بشـأن الالتـزام والارتبـاط فينهـي علاقته بي، وأدركت أن المشكلة تنبع منه هو بسبب تناقضه، وعليّ أن أعترف أن ذلك يقضـي على احترامي لذاتي، ولا يهم كيف أنظر إلى الأمر، ولكنني قررت أنني لـو كنـت أروقـه بشـكل كافٍ، ولو كنت جذابة ولطيفة على نحو كافٍ لكنا تزوجنا بالفعل".

"وأعتقد أنني تبينت منذ وقت طويل أنني بحاجة إلى أن أكون قوية بحيث يمكنني تركه، وبعد كل هذه المتاعب، لا أثق به على الإطلاق، وعندما تسير الأمور بيننا على ما يرام، أكون أنا التي أشعر بالخوف والذعر آنذاك، وأترقب دائماً تلقي الصدمة التالية، ويخالجني توقـع رفضـه ونبذه لي، ثم أشرع في التصرف على نحو غير آمن، أعلم أنه يحملـه علـى الرغبـة في الهـروب، وإننا فعلاً لندور في حلقة مفرغة".

وما تصفه لويزا عبارة عن دائرة مؤلمة للإدمان العاطفي، عدم ارتكـاب أيـة أخطـاء، بغض النظر عن مدى رومانسية الفخ الذي ينصب، أو مدى جمال الزهور التي تقدم عنـد الاعتـذار، أو صدق الاحتجاجات والاعتراضات، ومدى كبر حجم الخاتم الماسي، وهـذا النمـوذج الـذي يمثـل الألفة والنبذ، والقرب والبعد، والمثالية والتدهور، فليس هذا بالحب الصحي. إنه سلوك إدمـاني يتسبب فيه حاجة الذين يسعون لإرضاء الآخرين لتجنب نبذهم ورفضهم وعـدم استحسـانهم مـن قبل الآخرين.

فإذا اعتادت لويزا على علاقتها بديك، فربما أصبحت مدمنة لمخدر ما وهو "ديك" الـدافع لها إلى ذلك، وإنها لتتصرف مثل الحمامة، فتحاول أن تسترد حب ديك وقبوله اللـذين يتصـدق بهما عليها على نحو متقطع عشوائي.

وتـدرك لـويزا أن حافزهـا إلى تجنـب الألم والإهانـة لشـعورها بعـدم تقـدير ديـك وعـدم استحسانه لها يفوق كثيراً حافزها لاسترداد حبه، حتى أصبحت لا تثق في حبه بأية طريقة على الإطلاق.

لا تأذن لأحد أن يشعرك بالانحطاط

أسدت إلينور روزفلت بنصيحة مفادها: "ليس بوسع أحد أن يشعرك بالانحطاط بـدون أن تـأذن له" ولسوء الحظ أن ذلك كلف لويزا الكثير من التعاسة، والإحباط، والقلق، والألم قبل أن تـدرك أنها أذنت لديك في معاملتها بهذه الطريقة المزرية. غالباً مـا يخطـئ الـذين يرضـون الآخـرين في حمل الكثير من الدوافع النبيلة والنوايا الحسـنة بداخلـهم تجـاه مـن يرتبطـون بهـم في علاقـات رومانسية أو عاطفية، فإنه من الشائع لأحد الشـريكين في العلاقـة أن يقـدم فكـرة صحيحة عـن

مزايا شخصيته، ودوافعه أو طريقته في النظر إلى العالم للشريك الآخر، وأن يفترض تشابهاً للقيم بينهما.

بإيجاز، فإن الآخرين حتى هؤلاء الذين تحبهم قد لا يكونون عطوفين ولطفاء مثلك، وفي الواقع، فإن هناك الكثيرين في الغالب، على هذه الشاكلة، ومما هو محزن أن مرض إرضاء الآخرين الذي تعاني منه يجعل منك فريسة سهلة لهؤلاء الذين يسعون لإهانتك وجرح مشاعرك.

◄ **لكي تحمي نفسك بالطريقة الصحيحة، فإنك تحتاج إلى رؤية الناس كما هم، وليس كما يبدون من خلال العدسات الخادعة ذات اللون الوردي، التي تعظم من محاسنهم وتصغر من عيوبهم.**

فـ"لويزا" مثلاً، لم تستطع فهم ديك بشكل صحيح إلا عندما استطاعت أن تفصل نفسها عنه، فطالما اعتقدت أنه الرجل المثالي، وليس الإنسان المنفصل عنها، ولم تستطع أن تحمله المسئولية عن الطريقة التي عاملها بها، وبدلاً من ذلك، ظل منطقها العقلي يصور لها مشكلة منطقية نفسية، وهي افتراض أنه إذا استطاع أن يتغلب على مخاوفه، ويناقش معها الأسباب (الحقيقية) لعدم شعوره بالرضا عنها، فسوف تفعل أقصى ما في وسعها لإصلاح نفسها حتى تصبح المرأة "المثالية" بالنسبة له.

ولأنها تلك الشخصية "اللطيفة" فقد مرت بأوقات صعبة لتعترف بأن ديك ذلك الحبيب لم يكن كذلك، وفي كل مرة كان ينبذها ويصدها، كان يعميها ما أطلقت عليه "الحب" ولنكون أكثر دقة، فإن فهم لويزا لما يحدث كان يعوقه أعراض النبذ والرفض التي فرضت عليها بسبب إدمانها العاطفي المزمن.

وأخيراً، فعندما شعرت بالإهانة والألم بما فيه الكفاية، سمحت لنفسها بأن تستشعر سخطاً، يمكن الشفاء منه نحو ديك، إذ قالت إنها يمكنها أيضاً تبين أنها لم تكن الوحيدة التي تحتاج إلى إصلاح كبير، ولكن كذلك كان ديك أيضاً.

ومع ذلك -وكما تعلمت لويزا أثناء تلقيها للعلاج النفسي- فقد كان مرض إرضاء الآخرين المصابة به السبب وراء السلوك الإدماني في علاقتها بديك، وكانت توسلت إليه كثيراً ليخبرها بالضبط على أي نحو كانت أقل منه، أو ما الذي كان ينقصها حتى تستطيع التغيير من نفسها، ويمكنها إسعاده، وتصنع حداً لرفضه وهجرانه لها.

لقد منحت الإذن له، ليعاملها على أنها أقل منه، ثم توسلت إليه، ليزيد من سوء معاملته، بالطريقة التي يتوسل بها المدمن لكي يحصل على المخدرات.

إرضاء الناس والتآمر مع الشركاء الساخطين

يعتبر الإدمان العاطفي واحداً من النماذج المتعددة للعلاقات التي يقوم فيها الذين يسعون لإرضاء الآخرين للإذكاء بجعل أنفسهم ضحايا لطفاء يتم معاملتهم بشكل سيئ.

◄ **والكثيرون من الناس المصابين بمرض إرضاء الآخرين يجدون أنفسهم في علاقة مع شركاء ساخطين وعدوانيين، في حين أن دوافع المصابين بذلك المرض ربما تكون غير مقصودة، إلا أن هذا الارتباط ليس عن طريق التعمد أو القصد، فهؤلاء المصابون ليسوا ضحايا بريئة، ولكن شركاء في جريمة مع شركاء ساخطين وعدوانيين.**

وبمرور الوقت، فإن التآمر بين الاثنين الذين يسعون لإرضاء الآخرين والشريك الساخط يصبح لعبة خطيرة جداً،

ولو أنك متورط في علاقة مع شريك ساخط، فسوف تفاجأ بأن تعلم أن مرض إرضاء الآخرين الذي يصيبك يجعلك على الأقل مساهماً نشطاً في عدوانية وغضب شريكك، إذا لم تكن مشاركاً قاصداً لذلك، ولكن على الأرجح، أنك تعتقد أن سلوكك لإرضاء الآخرين إنما هو لتجنب الغضب والصراع وللتهرب من المواجهة.

وفي الواقع، فإن مرض إرضاء الآخرين الذي تعاني منه يجعلك شريكاً ممتازاً في جريمة مع السخط والشريك الذي يتهمك دائماً، وكما تتوقع بالفعل، فإنه مرض لا يتقدم بك للأمام بالنسبة للتقليل من حدة غضب شريكك واتجاهه لأن يصبح ساخطاً ومهيأ للصراع معك، وعلى العكس كما يتضح لك، فإن سلوكك لإرضاء الآخرين يجعل شريكك أكثر سخطاً واستعداداً لمواجهتك بالعدوانية.

كيف تتآمر على سوء معاملتك؟

هناك على الأقل أربع طرق رئيسية تتآمر فيها بلا ذكاء وتعقل مع شريك عدواني:

١. ***أنت مهيأ تماماً لأن تأخذ اللوم على عاتقك.*** أولاً فالمصابون بمرض إرضاء الآخرين مهيئون لحمل اللوم على عاتقهم عندما تحدث مشكلة –أي مشكلة– في علاقاتهم، وربما اعتقدوا أن فعل ذلك إنما هو طريقة لتجنب المزيد من الغضب والمواجهة، والواقع أنك بانتحالك اللوم إنما تشجع وتبرر السخط الذي يوجه إليك على نحو صحيح أو خاطئ.

والسخط مدلوله أنه اتهام يوجه بناء على حدوث خطأ أو سوء سلوك مفهوم، ولكي يحدث فإنه يجب أن يلقى باللوم على شخص لخطأ يعيه، قد صدر عنه، وبالنسبة للذين يسعون لإرضاء الآخرين، فإنك تعطي الذي يتهمك الإذن بإلقاء اللوم عليك وهو بالضبط ما يحتاج إليه.

◄ **إن الإلقاء باللوم ليس كقبولك المشاركة في المسئولية حيال مشكلة ما.**

ويفترض الأخير أنه إذا ما عرضت مشكلة بين شخصين فسوف يتحمل كلاهما المسئولية على وجه المساواة والعدل، وربما لا يتحملها كلاهما على وجه المساواة، ولكن كل منهما سوف يتحمل قدراً منها حيال المشكلة التي وقعت بينهما.

واللوم من ناحية أخرى جانب واحد، حيث يتنصل المتهم من المسئولية، ويسعى بدلاً من ذلك إلى جعلك لا المسئول فقط، ولكن المستحق للعقاب على أفعالك التي أطلق عليها بوضوح أفعالاً خاطئة.

٢. *إنك تستخدم وسائلك السلبية العدوانية*، أما الطريقة الثانية الرئيسية التي تجعلك في خلاف مع شريكك العدواني فهي إنكار أو إخفاء غضبك واتباع طرق سلبية عدوانية للرد بدلاً من ذلك، وكما يوضح الاسم، فإن السلوك السلبي العدواني عدائي بطبيعته، وذلك لكونه سلبياً، ويسمح لك الخضوع والإذعان بإنكار جانبك العدواني وحجبه عن كل من شريكك ونفسك، وأن تحتفظ بمفهومك عن نفسك كامرئ لطيف طيب.

وأمثلة السلوك السلبي العدواني تتضمن التجهم، والعبوس، ورفض الكلام (التكلم إلى الغير) فضلاً عن ذلك، فربما ماطلت أو أرجأت أو تناسيت الإلزامات التي تمس شريكك باستمرار، أو ربما حرمت الحب والعطف والانتباه من قبل شريكك، وربما فعلت كل هذه الأشياء بلا وعي، أو مع إدراكك التام لنواياك الانتقامية.

وبسبب عدم شعورك بالارتياح لتلك المشاعر السلبية التي تدور بداخلك، فربما تكون استجابتك سلبية عدوانية تجاه شريكك المعروف بالعدوانية.

◄ **يعتبر السلوك السلبي العدواني خطيراً عندما يوجه نحو شريك عدواني.**

وفي الواقع تحث الأفعال السلبية العدوانية شريكك على المزيد من العداء، أما سلبيتك وكذلك إنكارك للعدوانية العميقة الدفينة بداخلك فتصبح محبطة بشدة لشريكك، حيث تنتج

العدوانية عن الإحباط، كما أن السلوك السلبي العدواني يجعلك تثير غضب شريكك أكثر مما كان.

وليس معنى هذا أننا نزعم كونك مسئولاً عن التسبب في سخط شريكك أو سلوكه العدواني، فسخطه هو مسئوليته، ولكن، سلوكك السلبي العدواني يجعلك شريكاً في نموذج تفاعلي من السلوك، والذي يمكن شريكك من أن يسخط عليك باستمرار.

٣. *إنك لتصبح ضحية سلبية:* لهي الطريقة الثالثة التي تجعلك تتآمر مع عدوانية شريكك، وذلك بأن تصبح ضحية سلبيته عندما يغدو ساخطاً جداً، ويفعل ذلك، فإنك تخلق وتؤبد دائرة تؤدي أنت وشريكك فيها أدواراً تكميلية.

◄ **من اجل أن تحقق السيطرة من خلال التخويف، والتهديد او العدوانية، فإن شريكك يحتاج إلى ضحية للسيطرة عليها، ومما هو مثير للسخرية حتى في تلك الفعالية السلبية غير الصحية أنك لا تزال تسعى لإرضاء الآخرين وتحقيق احتياجات شريكك.**

وسوف يكون الأمر غير صحي وربما أكثر خطورة بالنسبة لك في انتهاج أو اتخاذ موقف عدواني تجاه شريكك، ولكن عن طريق التصرف بثقة بدلاً من التصرف بسلبية أو عدوانية، فسوف تؤيد حقوقك في ألا يُساء التعامل إزاءها بدلاً من أن تكون عرضة لعدوانية وغضب شريكك.

٤. ***لو أن شريكك دائماً على حق وصواب، فإنك تكون دائماً مخطئاً***، والطريقة الرابعة يجعلك بها مرضى إرضاء الآخرين شريكاً في الغضب هي موافقتك غير الصريحة على أن تكون دائماً مخطئاً.

يحتاج العدوانيون إلى الفوز في كل جدال وإثبات أنهم على صواب من أجل أن يبرروا غضبهم، وكشريك لمثل هذا الشخص، فسوف تجد نفسك باستمرار جالساً على الكرسي الكهربائي في سيناريو المكسب/الخسارة، حيث يكون جانب واحد فقط على حق وصواب، بينما ينبغي أن يكون الآخر خاطئاً.

ولأنك تريد الفوز بالاستحسان ولأنك تكره وتنفر من الصراعات والمشاجرات فإنك تميل إلى أن تتفق مع شريكك، وأن تخضع بسلبية تامة لوجهة نظره.

◄ **لكي تسمح لشريكك بان يكون دائماً على حق، يجب أن تكون انت دائماً المخطئ.**

وتقرير أنك دائماً المخطئ ليس له أية صلة بمزايا الخلاف مع شريكك، أو بحقيقة ذنبك أو عدم براءتك أو باستقامتك الأخلاقية، إنما يرجع فقط إلى حاجة شريكك إلى السيطرة والهيمنة وإصراره على أنه المحق دائماً.

والخضوع لدور "المخطئ" سوف يجعلك تشعر بالذنب سواء كنت مخطئاً أم محقاً، وإذا كنت مخطئاً، فسوف تلقي باللوم على نفسك، وبذلك يزداد الحمل الملقى بالفعل على عاتقك من قبل شريكك الذي يعتقد أنه أقوم أخلاقاً من الآخرين، وهو الذي يعاقبك على الدوام.

وإذا كنت تعلم أو تعتقد من ناحية أخرى أنك محق، فسوف تلقي باللوم على نفسك على أية حال لكونك ضعيفاً جداً من الناحية العاطفية، ولا يسعك أن تساند نفسك.

◄ **إن السماح لنفسك بأن تكون دائماً مخطئاً، وشريكك دائماً على صواب سوف يدمر احترامك لذاتك.**

وأخيراً، فإن الشريك الذي يستعد دائماً للانقضاض على أي شيء يجعلك مخطئاً يمكن أن يتسبب في مشكلة أخرى، ألا وهي بلوغ مرتبة الكمال، وعندما تعيش في بيئة نفسية قهرية جائرة، حيثما يتم فحص سلوكياتك وتصرفاتك باستمرار، فلن تشعر بالحرية في الإقدام على المخاطرات، وأن تكون مبتكراً، أو تحاول مواجهة تحديات جديدة، حيث لا يكون النجاح والتميز شيئاً مضموناً، وبذلك يكبح الكمال تقدمك الشخصي وأداءك.

أضف إلى ذلك أن ربما حاولت إخفاء أخطائك لتتجنب استنكار وانتقام شريكك، وهاهي ذي ثانية محاولاتك لتجنب حدوث صراعات يمكن اشتعالها قبل الأوان، أو يمكن أن ينتج عنها أشياء غير مرغوب فيها، وعندما يتم اكتشاف أخطائك بأية طريقة، كما يحدث في الغالب، فسوف تفقد احترام وثقة الآخرين، وفضلاً عن ذلك، فسوف تحمل المزيد من الأخطاء، لارتكابك الخطأ ولعدم الأمانة والفشل في الإفصاح عن هذا الخطأ.

وللأخطاء قيمة كبرى، إذ يمكنك أن تتعلم منها، وإذا كنت تخشى الآخرين أكثر من اللازم وتخشى من استنكارهم لك عندما يعرفون أخطاءك، فسوف تفقد هذه الفرصة للتعلم من الأخطاء.

لا يمكنك التغيير من شريكك ولكن يمكنك التغيير من نفسك

إذن ماذا يمكنك أن تفعل إذا ما كان لك شريك عدواني، ساخط يعاقبك دائماً؟ كيف يمكن أن توطد شخصاً يجعلك تعاني من الإدمان العاطفي؟

أولاً عليك أن تعرف أنه لا يمكنك التغيير من شريكك مباشرة، وإذا كنت تعتقد أن عطفك وتلقائيتك سوف يجعلانك تفوز في النهاية، ولقد حان الوقت لكي تدرك عدم جدوى المجهودات التي تبذلها للكف عن القيام بها.

وإن لسلوك إرضاء الآخرين تأثيراً عكسياً لما تنويه فعلاً: وإنه ليمنح المكافآت لسلوك شريكك العدواني غير المستقر.

إذن، فبدلاً من أن تُسائل نفسك كيف يمكن أن تغير شريكك، بادر بسؤالها عن هذه الفكرة: مع العلم بأنني لا، ولن يمكنني تغيير شريكي، فماذا يمكن أن أفعل لكي أغير من نفسي؟

وسوف تمنحك هذه الفكرة القوة، في حين أن التفكير في كيفية تغيير شريكك سوف يقوي إحساسك بالعجز، والضعف والغضب والإحباط، وتجعلك هذه المشاعر السلبية متورطاً في تحليلات تعويضية لا تؤدي إلى أي شيء سوى الفشل.

وإذا كنت تشعر بالتعاسة والسخط حيال شريكك، فإنك قد اعتبرت أنك على وشك إنهاء العلاقة معه أو الانفصال عنه على الأقل، وإنها لفكرة جديدة الآن أن تعيد التفكير في هذا الخيار الذي يجعلك تفهم أنك لا تستطيع ولن تستطيع تغيير شريكك، ولكن يمكنك أن تغير سلوكك أنت. وبالطبع، إذا قررت أن تترك شريكك وتنهي العلاقة، فربما تحدث تغييرات كبيرة في حياتك، ومع ذلك لو تركت هذه العلاقة فقط دون أن تتغلب على مرض إرضاء الآخرين، فقد تكون علاقتك القادمة نسخة مطابقة لهذه العلاقة.

وبالطبع، يمكنك تخير البقاء في علاقتك الحالية لأسباب جيدة تخصك، أو لا تكون مهيأ ببساطة لترك أو التخلي عن مشاركتك في سوء معاملتك.

تذكر أن سلوك شريكك كسلوك أي شخص يتأثر بالنتائج المترتبة على هذا السلوك، مما يعني أنك إذا غيرت الطريقة التي تستجيب بها لشريكك، فسوف يكون لك تأثير "قوي على سلوكه".

◄ **عندما تتوقف عن مكافأة شريكك والتآمر مع سوء معاملته لك، فسوف يعدل من سلوكه وفقاً للظروف والنتائج المتغيرة.**

اعلم أنك لو كافأت السلوك السلبي (الغضب مثلاً) فسوف تزيد احتمالية وتكرار حدوثه ثانية في المستقبل، أما إذا كففت عن مكافأة السلوك السلبي، فسوف تقل فرص حدوثه أخيراً،

لو أنك كافأت سلوكاً مختلفاً كتصرف أكثر إيجابية فسوف تزيد من احتمالية أن يحل السلوك الجديد محل السلوك السلبي القديم.

وتحتوي هذه الصيغة على معاني قوية حول كيفية إمكانك تغيير النموذج السلبي بينك وبين شريكك، فلا يمكنك بعد الآن أن تستمر في خداع الذات من خلال اعتقادك أن بوسعك إصلاح أو تغيير شريكك مباشرة وببساطة عن طريق أن تكون شخصاً لطيفاً تسعى لإرضاء الآخرين، وإن فعل ذلك -كما تعلم الآن- سوف يزيد الموقف سوءاً.

وكما يعتقد الكاتب "دينيس هولي" فإن توقع معاملة شريكك لك بشكل حسن، لكونك شخصاً دمثاً لطيفاً يماثل تماماً توقع عدم مهاجمة الثور لك لأنك نباتي. ويجب أن تعلم أن سلوكك المزمن لإرضاء الآخرين يساوي التلويح بالكاب الأحمر في وجه الثور الغاضب، فيجب عليك إما أن تلقي بالكاب وتجري هارباً إلى الباب، أو أن تغير سياستك مباشرة.

◄ **لكي تعالج مرض إرضاء الآخرين، فإنك تحتاج فقط لأن تغير سلوكاً واحداً (أو فكرة واحدة، أو شعوراً واحداً) وسوف تبدأ الدائرة في الانفكاك والانحلال كبكرة الخيط عندما تشد منها خيطاً واحداً.**

وقد يكون هناك عُقَد وعوائق طوال الطريق، ولكنك سوف تتعلم الوسائل لفكها.

تعديل السلوك: كيف تحمي نفسك من الإدمان العاطفي

- لا تمنح أحداً الإذن بإشعارك بالانحطاط، وقلة الأهمية والشأن أو عدم الجدارة بالاهتمام والاحترام.
- عندما تكون راغباً بشدة في إلقاء اللوم على أحد لكل شيء خاطئ يحدث في علاقتك، فإنك بذلك تبرر سخط شريكك، وإن المبالغة في تحميل أحد اللوم ليختلف عن معرفة نصيبك الصحيح من المسئولية عن أي خطأ يحدث.
- إن السياسات السلبية العدوانية مخيبة للآمال ومحبطة للنفس وخطيرة، خاصة إذا ما استخدمتها مع الشريك العدواني.
- إن السماح لنفسك بأن يخدعك غيرك أو أن تكون الضحية يسبب الشعور بالخزي، أما القوة فتسبب الشعور بالفخر والكرامة.
- إذا سمحت لشريكك بأن يكون دائماً على حق وصواب، فسوف تكون دائماً مخطئاً وليس هذا صحيحاً، أليس كذلك؟

القسم الثالث

مشاعر إرضاء الناس

نحن مستعدون الآن للتعرف على الجانب الثالث من مثلث مرض إرضاء الآخرين حيثما يكون تركيزنا على مشاعر ترضيتهم، وتكمن الدوافع وراء عادات وأفكار إرضاء الآخرين في الهرب من أو تجنب العواطف والتجارب العاطفية غير المريحة، والصعبة، والمرعبة أيضاً.

إن مشاعر إرضاء الناس التي سوف نركز اهتمامنا عليها إنما هي مشاعر سلبية، وهي شعور بعدم الارتياح وبالخوف من الغضب، والعدوانية، والصراع والمواجهة، وقبل أن تستطيع التغلب على أعراض مرض إرضاء الآخرين، فسوف تحتاج إلى قهر هذه المخاوف الشديدة، وذلك عن طريق مواجهة الصراع بشكل بناء، وكذلك التحكم في الغضب والتعبير عنه بشكل صحيح وفعال.

قد تجد نفسك راغباً في الكف عن قراءة هذا الكتاب أو تجنب قراءة هذا القسم ببساطة؛ لأن إمكانية مواجهة المخاوف من الغضب والصراع شيء مخيف جداً. لا تستسلم لهذا الدافع،

وكما هي الحال مع الأشكال الأخرى لتجنب ردود الأفعال، فاعلم أن مخاوفك سوف تزيد في كل مرة تتهرب فيها من مواجهتها، وفي الواقع، فإن عادات الآخرين والأفكار والمعتقدات الخاصة بتثبيط الهمة وإحباط النفس التي تدعم هذه العادات تزداد وتصبح أشد في كل مرة تستخدمها للهرب من هذه المشاعر السلبية المخيفة.

وحسبما تتعلم في الفصل القادم، فإن المشاعر المخيفة تصبح إنباء عن الذات؛ لأنها تمنعك عن امتلاك الفرصة للتعبير عن الغضب أو التعامل مع الصراعات بشكل صحيح، ولن تتعلم أن تحارب بشكل صحيح وفعال إذا داومت على الهرب من مجرد التلميح إلى حدوث صراعات، ولن تستطيع أبداً حل المشاكل أو مواجهتها في أي من علاقاتك مع الآخرين إذا كنت تفتقر إلى المهارات الأساسية للاتصال والتعامل معهم تلك المهارات الخاصة بالتعبير عن مشاعر السلبية أو بالاستجابة لنفس هذه المشاعر الخاصة بهم.

عندما أستخدم مصطلحي السلبي كمناقض للإيجابي لوصف شعور أو عاطفة ما، فإنني أقصد أن أميز بين الشعور غير السار، المؤلم أو الصعب تقبله عن ذلك الشعور السار، المربح، والأسهل في التعرف عليه والتعبير عنه.

وبالإشارة إلى المشاعر، فإنني أعني بسلبي وإيجابي الأحكام ذات الأثر الفادح، فالغضب شعور سلبي لكثير من الناس؛ لأنه يتسبب في عدم الشعور بالسعادة، ويصعب في الغالب التعبير عنه بشكل صحيح، ولكن ليس لأنه أمر خاطئ أو سيئ بالضرورة ولسوف تتعلم أنه شعور عادي وطبيعي، حتى إنه ليمثل شعوراً مفيداً قابلاً للتكيف.

في الوقت الذي سينصب تركيزنا خلاله بشكل كبير على المشاعر السلبية، فإن الجانب الثالث من المثلث سوف يتضمن المشاعر الإيجابية أيضاً، ولقد شعرت في وقت سابق بأن إرضاء الناس دون أن يساورك شك يعود عليك بالعطايا بسبب السعادة التي تستمدها من تحقيق احتياجات الآخرين وإسعادهم، وكذلك من الاستحسان والإطراء والامتنان الذي تحصل عليه، وقد يستمر هذا إلى حد ما، على الرغم من أن معظم الذين يسعون لإرضاء ذويهم ينتابهم الإرهاق الشديد، لتعودهم على الاستمتاع به وبالتالي مواجهة المزيد من التعب.

لقد تعلمت من خبراتك وتجاربك الحياتية السابقة أن إرضاء ذوي الشأن مثَّل طريقة فعالة لنيل كثير من الاستحسان المرغوب فيه، ويشكل الإطراء إلى جانب التعبيرات والتلميحات المعبرة عن الحب المكافآت العاطفية الإيجابية المكتسبة من إرضاء الآخرين، وربما يمنحك اختيار كيفية تحقيق حاجات الآخرين (مثلاً إلى أين تذهب، أو ماذا تأكل) درجة من السيطرة التي يمكن بدورها أن نطلق عليها شعوراً إيجابياً.

◄ **في مكان ما عبر المنحنى التعليمي اكتشفت أيضاً أنه عن طريق كونك خاضعاً ومذعناً، ولطيفاً، ونازلاً على إرادة الآخرين، تستطيع بنجاح أن تمنع حدوث صراعات، وأن تتجنب غضب الآخرين، وأن تكبت غضبك، وتتحاشى المواجهة.**

وبمجرد أن تكون هناك صلة بين التقدم والنجاح –بين الخضوع والإذعان من ناحية وتجنب الصراع من ناحية أخرى، يمكن لذلك أن يأخذك إلى دائرة خطيرة من السلوك الإدماني الإجباري والتجنب العاطفي (كبت المشاعر وتجنب التعبير عنها).

كن متأكداً من أنه منذ تعلمك تجنب الغضب، والصراعات والمواجهة، فإن بوسعك أيضاً تعلم كيفية التعامل مع هذه الخبرات العاطفية الصعبة بشكل فعال وبناء، ولسوف يساعدك هذا القسم في اكتساب خبرة عن كيفية زيادة عادات إرضاء الناس في الواقع من حدة مخاوفك، وشل قدرتك على التعبير عنها، وإعاقة (المهارات التي يمتلكها الناس) المرتبطة بك وتحديد نطاق ذكائك وخبراتك العاطفية.

يمكنك فقط عن طريق استجماع شجاعتك لمواجهة مخاوفك العاطفية تعلم التغلب عليها، كما أنك سوف تدرك في هذه المناقشة الجانب الأخير للمثلث، وتكون عندئذ مستعداً لرحلتك الشخصية التي ستقوم بها للشفاء من مرض إرضاء الآخرين.

الفصل ١١

مرة أخرى بدون مشاعر



من المرجح أنك أصبحت الآن خبيراً في إرضاء الآخرين مما ينقصك الخبرة حينما يتعين عليك إدراك غضبك وتقبله والتعبير عنه، علاوة على ذلك، فربما استخدمت أساليبك في إرضاء الآخرين، لكي تنأى بنفسك عن الصراعات أو المواجهة، وكنتيجة لهذا التعرض القليل للمشاعر السلبية التي تخشاها، فإن مخاوفك وقلقك بشأنها قد أصبحت تنبؤات بتحقيق الذات.

إنك تشبه الشخص الذي لم يتعلم السباحة قط، لخوفه الشديد من الماء، ويتجنب هذا الشخص أي موقف يحتمل أن يكون قريباً فيه من الماء أو بداخله بالفعل، وبمرور الوقت، بتكرار تجنب الماء، وعدم التعرض له، فلسوف يجعل خوفه من الغرق تحقيقاً للذات.

وإذا ما سقط هذا الشخص الذي يشعر بالهلع المرضي في الماء بحمام سباحة عميق، فلسوف يبعث القلق الوحشي لديه رعباً مميتاً؛ ولأن الخوف وتجنب الماء منعه من تعلم السباحة، فإن التنبؤ المخيف بالغرق يمكن أن يصبح حقيقة. وإذا نزل نفس هذا الشخص إلى بحيرة ضحلة بصحبة عامل إنقاذ ماهر ومطمئن، فلسوف يتعلم البقاء ومهارات السباحة، ومع تكرار الفرص المتاحة للنزول إلى الماء تحت ظروف مضمونة، يختفي الخوف وينتهي تماماً.

والنقطة المهمة تتمثل في أن التغلب على الهلع المرضي من شيء معين يأتي من خلال التعرض للخوف نفسه، لكي تتعلم الاستجابات الصحيحة الفعالة لهذا الخوف، وفي المثال الذي ذكرته، يمكن للشخص الذي لديه هلع مرضي من الماء أن يتغلب على خوفه فقط بالنزول إلى الماء

ظل ظروف آمنة، وبذلك يتعلم السباحة. إن التجنب المستمر سوف يزيد من حدة الخوف
وي سلوك الهرب الذي يتم اجتناب الشعور بالقلق من خلاله.

وإنك تتجنب الغضب، والصراع، والمواجهة من خلال تكرار إرضاء الآخرين، وكنتيجة
ك، فإنك تعوق فرصة تعلم طرق فعالة للتعامل مع هذه المشاكل الصعبة، والآن لديك الفرصة
ي تطرح مخاوفك وتجنب الشعور بالقلق جانباً، وأن تحل محلها القدرة العظيمة على مواجهة
ضب ومهارات حل العقد والصراعات.

إذا ما سئلت، ربما تظن في البداية أن المشاعر الإيجابية هي حافزك العاطفي لإرضاء
اس، ولكن إجراء تحقيق أو امتحان دقيق لدوافعك سوف يكشف عن أن مخاوفك وتجنبك
شاعر السلبية أقوى في تشكيل عاداتك لإرضاء الآخرين أكثر من المكافآت العاطفية الإيجابية.

لقد ابتكر عالم النفس د.ديفيد بيرنز مصطلح (الهلع العاطفي) للإشارة إلى الخوف الشديد
التزايد من المشاعر السلبية، وفي حالة إرضاء الآخرين، تشمل المخاوف المحددة الغضب،
صراع، والعدوانية، والمواجهة. أجب عن أسئلة اختبار الهلع العاطفي الذي سيرد الآن؛
تدد مدى حجم دور خوفك من المشاعر السلبية وما يلعبه هذه الدور في مشاكل مرض إرضاء
خرين الذي تعاني منه.

هل لديك (هلع عاطفي) اختبار

أ كل جملة وقرر إذا ما كانت تنطبق عليك، وإذا كانت الجملة صحيحة أو يغلب عليها
حة، فضع دائرة حول (ص) أو إذا كانت خاطئة أو يغلب عليها عدم الصحة فضع دائرة
ل (خ).

١. أعتقد أنه ما من شيء طيب يمكن أن ينتج عن الصراع. (ص أو خ)

٢. أنزعج جداً عندما أشك في أن شخصاً ما أعتني به غاضب مني. (ص أو خ)

٣. يمكن أن أذهب إلى أبعد مسافة لأتجنب المواجهة. (ص أو خ)

٤. إنني لا أشكو في الغالب أو أظهر عدم رضائي للشخص الذي ينتظرني في متجر أو مطعم مثلاً، حتى عندما أعلم أنني أتلقى خدمة سيئة، أو أشتري منتجاً سيئاً، أو أتناول طعاماً سيئاً. (ص أو خ)

٥. أعتقد أن من ضمن مسئولياتي تهدئة الناس من حولي إذا أصبحوا في حالة غضب، أو غيظ، أو عدوانية. (ص أو خ)

٦. أعتقد أنه ما من موجب لأن أغضب أو أتصارع مع الناس الذين أحبهم. (ص أو خ)

٧. عندما أصبح غاضباً أو مجروحاً، فأرجح أن يعبس وجهي أو أتجهم، أو أصمت بدلاً من التعبير عن مشاعري بصراحة وبشكل مباشر. (ص أو خ)

٨. أعتقد أن الصراع دائماً ما يكون في الغالب علامة على المشاكل الجادة في أي علاقة. (ص أو خ)

٩. إنني أخاف بسهولة عندما يظهر شخص آخر غضبه أو عداءه. (ص أو خ)

١٠. عندما أغضب وأنزعج، غالباً ما تحدث لي مشاكل جسمانية مثل الصداع، وآلام في الظهر أو المعدة أو طفح جلدي أو أي أعراض أخرى ذات علاقة بالضغط النفسي الذي أشعر به. (ص أو خ)

١١. إنني مستعد للاعتذار إلى شخص آخر فقط لإنهاء الشجار أو لكبح الغضبة، سواء كنت أنا وحدي الملقى عليه باللوم، أم لا. (ص أو خ)

١٢. أعتقد في احتمالية وقوع شيء ما سيئ أو مدمر إذا ما تم التعبير عن الغضب أو الصراع في علاقة شخصية. (ص أو خ)

١٣. إذا ألقى شخص ما باللوم علي لحدوث مشكلة ما، فإنني في الغالب سوف أعتذر وأتجنب المزيد من المناقشات، بدلاً من المخاطرة بإظهار الغضب أو المواجهة الحادة، حتى ولو كنت فعلاً غير مخطئ. (ص أو خ)

١٤. أعتقد أنه من الأفضل أن أبتسم، وأخفي مشاعري الغاضبة، بدلاً من التعبير عنها والمخاطرة بالدخول في مشاجرات وصراعات. (ص أو خ)

١٥. يمكنني أن أفعل أي شيء، لتجنب المواجهة الغاضبة مع أي فرد في حياتي. (ص أو خ)

١٦. أعتقد أنني عادة الشخص الذي يُلام إذا ما غضب مني أحد. (ص أو خ)

١٧. أعتقد أنني سأكون شخصاً أفضل ما لم أشعر أبداً بالغضب أو عدم السعادة. (ص أو خ)

١٨. غضبي يخيفني جداً. (ص أو خ)

١٩. معظم المشاكل التي تحدث بين الناس الذين يعتنون ويراعون مشاعر بعضهم البعض سوف تحل في وقت ما، ومن الأفضل تركها بدون مناقشة. (ص أو خ)

٢٠. لا يسعني غالباً التعارض مع رأي الآخرين أو تحديه؛ لأنني أخاف من احتمال تفجر صراعات من نوع خاص من جراء ذلك. (ص أو خ)

كيف تسجل وتفسر إجاباتك؟

اجمع رقم المرات التي وضعت فيها دائرة حول (ص) للإجابات أو الجمل الصحيحة ؛ لتحصل على ما حققته من نتائج.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ١٥ و ٢٠*** : فمن الواضح أنك تعاني من الهلع العاطفي المزمن ومن الخوف الشديد من الغضب والصراعات والمواجهة، واعلم أن تجنبك للصراعات وكبت مشاعر الغضب مؤثران قويان على جودة علاقاتك مع الآخرين وكذلك على صحتك الجسمانية والعاطفية.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ٦ و ١٤*** : فإن خوفك من الغضب وتجنبك للصراعات لا يعتبر هلعاً عاطفياً بنسبة كبيرة، ولكن بلا شك يدعم عاداتك لإرضاء الآخرين، ومن الأرجح أن تقف في طريق قدرتك على تكوين ورعاية علاقات قوية صحية. أضف إلى ذلك، أنه ربما تتعرض حالتك العاطفية والبدنية للخطر بسبب كبت الغضب.

- ***إذا كان ما سجلته ما بين ٥ وما هو أقل***: فإنك لا تعاني من صعوبة كبيرة في التعرف على المشاعر السلبية أو التعبير عنها، ومع ذلك، إذا كنت تعاني من مرض إرضاء الآخرين، فربما لا تعظم من شأن تذمرك من الغضب والصراع، والسبب المهم لذلك هو أن عاداتك لإرضاء الآخرين قد جعلتك متجنباً للغضب والصراع بشكل كبير، لدرجة أنك لا تدرك مدى صعوبة تعاملك مع المشاعر السلبية أو الغضب، ولكن يمكنك أن تتأكد من أن شعورك بعدم الراحة سوف يزداد سوءاً، ويمثل مشكلة كبرى إذا داومت على استخدام إرضاء الناس كوسيلة لتجنب الغضب والصراع.

> **ربما يكون الكبت المزمن للغضب مدمراً للصحة، لأنه قد يتحول إلى غيظ واهتياج متفجر ومتقلب.**

إن التجنب للصراعات ليس فقط أعراضاً دالة على الضعف والعلاقات غير المستقرة، ولكنه يلعب دوراً كبيراً في إضعاف النمو الصحي للعلاقات والحفاظ عليها أيضاً.

ولكي تتغلب على مشاكل إرضائك للآخرين، فسوف تحتاج إلى أن تتعلم طرقاً صحية وفعالة للتعبير عن الغضب والتعامل مع الصراعات بشكل بناء وفعال. إن المكاسب القصيرة المدى التي تحققها عن طريق إرضاء الآخرين لكي تضع حداً للصراعات، أو تتجنب الغضب أو تتهرب من المواجهة تقل وزناً وأهمية عن الخسارة التي ستحدث لك بسبب عدم تعلم الغضب الانتقادي ومهارات مواجهة الصراعات التي سوف تجعلك وتجعل علاقاتك أسعد وأصح.

خطر تجنب حدوث الصراعات

إن باتريشيا البالغة من العمر ٤٨ عاماً، هي أول من تعترف بأنها تتصرف مع الرجال بمنتهى الخضوع والخنوع.

وتشرح باتريشيا مشكلتها قائلة: "إنني أتوخى الحذر جداً مع الرجال، حيث أتصرف معهم بمنتهى الحرص، وأشعر بالرعب عندما يغضبون، فقد كان والدي ذا مزاج حاد، فعندما يشرب المسكرات ويصبح في حالة سكر (الأمر الذي كان يحدث في كل ليلة) كان يتحدث بصخب وعنف، ويهذي بكلمات قاسية ويسب أمي ويهينها".

ولكي تحمي الأم باتريشيا، فكانت تقول لها: "افعلي أي شيء يطلبه منك والدك. ابتسمي وقولي: (نعم، سيدي) ثم اذهبي إلى غرفتك. أعلم أن الأمر يبدو صعباً حين تلفظه بكلمات بذيئة، ولكن تذكري أنه يحبك دائماً، ولكنه الهذيان الذي يحدث له عندما يشرب المسكرات".

لذا تعلمت باتريشيا أن تكون مراضية للآخرين، خاصة الرجال، ولقد مات والدها قبل أن تبلغ الثامنة عشرة، ولكن خوفها من الغضب، خاصة غضب الرجال ظل معها طوال حياتها.

وتقول باتريشيا: "إن الجزء المثير للفضول يتمثل في خشيتي لغضب زوجي، ولكنني لم أره غاضباً قط! فلم يغضب زوجي أو نتشاجر مسبقاً، وفي الواقع، فإننا لم نتحدث عن أي شيء باستفاضة حتى نتجادل مع بعضنا البعض، إنني أتفق معه في كل ما يقوله ويريده، فهذه هي طريقتي في الحفاظ على السلام".

تدرك باتريشيا بعد مرور ٢٥ عاماً على الزواج -أن زوجها ذو مزاج سوي، فتقول: "إذا لم يكن قد غضب حتى الآن، فمن المحتمل ألا يحدث ذلك مطلقاً، ولكن ما زلت عاجزة عن تغيير ردود أفعالي، فلم أخبره بتذمري من أي أمر فعله، وأقول لنفسي إنه مهما كان ذلك الشيء، فلا يستحق الشجار".

وعندما رافقها زوجها في بعض جلسات العلاج النفسي، تعلمت بعض الأشياء عن علاقتهما التي لم تفهمها من قبل، فقد اعترف أليكس زوجها بأنه كان ودوداً وصدوقاً جداً مع زميلة له في العمل، ولكنه أحب باتريشيا، ولم يراوده أي شعور عاطفي، تجاه المرأة الأخرى.

ولقد أفضى إليها قائلاً: "ولكنني كنت أدرك كم شعرت بالوحدة لسنوات عديدة في زواجنا، وأعرف أنك تحاولين أن تكوني أفضل زوجة على الإطلاق، إذ تفعلين أي شيء، كمحاولة إسعادي، ولكن، حبيبتي، إنك لم تطلعيني قط على كنه شخصيتك وطبيعة مشاعرك

الحقيقية، فأنت ترضينني بشتى الطرق خشية أن أغضب، فلقد اختلط عليك الأمر واعتقدت أنني كوالدك".

وتدرك باتريشيا الآن أنها تقريباً دفعت الثمن غالياً؛ لتجنبها حدوث صراعات أو مشاجرات بينها وبين زوجها.

قالت باتريشيا: "لقد كنت أخشى حدوث صراعات طوال حياتي بسبب والدي، وأدرك أنني تزوجت أليكس لرقته ولطفه، وانني لعلى ثقة من تسببي في جرح مشاعره حين إشعاره بعدم ثقتي الكافية فيه بأن أخبره بأي شيء، ولكن رد فعلي التلقائي كان يتمثل في فعل كل ما أوقن أنه يبغيه أو يحتاج إليه، على الرغم من أنني لم أكن دائماً على حق، إلا أنني كنت أتركه وحده؛ حتى لا أثير غضبه".

وبمجرد أن أدركت باتريشيا كل الطرق التي تستخدمها في إرضاء الآخرين لكبت شعورها بالغضب (ومشاعر سلبية أخرى) والتحكم في تنمر ذويها، تمكنت من المضي قدماً في تغيير هذه العادات.

إرضاء الناس والفرار من الفتحة الصغيرة في الباب الأبيض

تعلم الكثيرون من المرضى أمثال باتريشيا الذين يعانون من مرض إرضاء الآخرين، استخدام لعبة (سلوك الباب الأبيض) في إرضائهم للآخرين لتجنب حدوث غضب أو صراعات، وتعتبر هذه العبارة، طريقة مختصرة للإشارة إلى التعلم من خلال التشجيع السلبي، وكما تذكر في الفصل السابع، فلقد قلنا إن التشجيع السلبي يشير إلى السلوك الذي يتم مكافأته حين انتهاء تجربة مؤلمة أو سلبية أو غير سارة، وكذلك تشجِّع عادات إرضاء الناس بشكل سلبي لأنها تخفي القلق بشأن عدم الاستحسان أو الرفض والنبذ في المواقف المخيفة.

سوف نعود بإيجاز إلى المعمل لنوضح كيف يعمل ويتعارض التشجيع السلبي مع التشجيع أو المكافأة الإيجابية، وهناك سوف نستخدم قفصاً مقسوماً إلى جزأين متساويين، ونصف هذا القفص مطلي باللون الأسود -الأرض- والجدران، والسقف فيما عدا باباً أبيض صغيراً بالجدار المشترك الذي يفصل بين الجزأين، وينفتح الباب الأبيض على الجزء الثاني المطلي باللون الأبيض- الجدران، الأرض والسقف. اللون الأبيض هو لون هذا الباب من الجانبين. وسوف نجري هذه التجربة على جرذين صغيرين من جرذان المعمل، وسيوضع كل منهما أولاً في الجزء الأسود من القفص، وهدفنا هنا هو تدريب كل جرذ على مغادرة الجزء الأسود من القفص عن طريق دفع الباب الأبيض للدخول إلى الجزء الأبيض.

وسوف يتدرب الجرذ ١ على استخدام التشجيع الإيجابي، ولتحقيق ذلك، قمنا في البداية بوضع قطعة من الجبن في أبعد ركن من الجزء الأبيض من القفص، ثم وضعنا الجرذ في الجزء الأسود لنشاهد ما يحدث.

أخذ الجرذ في استكشاف الجزء الأسود لبضع دقائق، وأخيراً، يكتشف عن طريق قرع أو دفع الباب الأبيض أنه ينفتح على الجزء الأبيض ويتسنى له بالدخول إليه، وعندما يشم رائحة الجبن، سوف يتجه نحو الباب ويتحرك فوراً نحو الركن البعيد حيثما يأكل الجبن، وتبدو عليه السعادة.

وتم تكرار ذلك الإجراء التدريبي لبضع مرات؛ حتى أصبح سلوك الذهاب من الجزء الأسود إلى الجزء الأبيض من خلال الباب الأبيض معروفاً ومألوفاً جداً، والخطوة القادمة هي إزالة الجبن من الجزء الأبيض، والآن نضع الجرذ في الجزء الأسود، ولنلاحظ عدد المرات التي سيستمر خلالها في الخروج من الجزء الأسود إلى الجزء الأبيض في ظروف غياب المكافأة الإيجابية التي تعود توقعها، ولسوف تدفعه آثار التدريب الإيجابية للمداومة على الخروج من الجزء الأسود عن طريق الباب الأبيض عدة مرات، حتى في غياب عامل المكافأة أو التشجيع، وقد أصبح الجرذ يربط ذهنياً بين الجزء الأبيض والشيء لذيذ الطعم الذي يجعله يشعر بالسعادة، ومع ذلك، وبعد ٥ أو ١٠ محاولات بدون الجبن، بدا أنه فقد رغبته وتوقف عن بذل المجهود الذي لا ينتج عنه تلقي أية مكافآت، أخيراً، عندما يوضع في الجزء الأسود، فلسوف يبقى الجرذ ١ هناك، ويقول علماء النفس إن استجابة الخروج من الباب الأبيض قد بطل (مفعولها).

وسوف يدرب الجرذ ٢ أيضاً على مغادرة الجزء الأسود إلى الجزء الأبيض، ومع ذلك، فإن هذا الجرذ سيحصل على تدريب التشجيع السلبي، وبالتالي، فسوف يوضع في الجزء الأسود من القفص ولن توضع قطعة الجبن في الجزء الأبيض، فما من شيء على الإطلاق في الجزء الأبيض.

والآن سوف توصل أرضية القفص في الجزء الأسود فقط بصدمات كهربائية خفيفة، وغير قوية بدرجة كافية لكي تكون مؤلمة أو خطيرة، إلا أنها على الرغم من ذلك تجعل الجرذ غير سعيد.

ومع ظهور عدم سعادته، بدأ في القفز بغضب واهتياج، وكذلك التبول والارتعاش، وخلال قفزه في القفص، فإن واحدة من هذه القفزات العشوائية -ولكن المحفوظة- سوف تدفع به إلى الباب الأبيض الذي ينفتح على الجزء الأبيض من القفص ويسعه الدخول إليه، وليست به أية صدمات كهربائية.

في حين أنه لا يوجد هناك أي جبن أو مكافأة إيجابية في الجزء الأبيض، فلسوف تتوقف كذلك الصدمات المؤلمة بمجرد أن يقفز الجرذ من خلال الباب الأبيض، ويدخل إلى الجزء الأبيض من القفص. إنه توقف وانقطاع الألم الذي يمثل التشجيع السلبي.

وكررت هذه التجربة لبضع مرات لضمان أن الجرذ قد "تعلم" الاستجابة للهرب من الباب المفتوح، وبضمان الراحة، فهم الجرذ الذي يتمتع بذكاء عادي بالنسبة للجرذان الأمر بعد القيام بمحاولات قليلة فحسب.

والآن، لقياس قوة التشجيع السلبي والتشجيع الإيجابي، فقد تكررت التجربة بدون إحداث صدمات كهربائية في الجزء الأسود من القفص. نريد أن نلاحظ الوقت الذي سيستمر خلاله الجرذ الثاني في القفز والجري من خلال الباب الأبيض على الرغم من انقطاع المكافأة التي تتمثل في توقف الصدمات المؤلمة.

وعندما وضع الجرذ في الجزء الأسود حتى بدون صدمات، قفز إلى الباب الأبيض وهرب من خلاله إلى الجزء الأبيض في وقت لا يذكر، وسوف يستمر الجرذ ٢ في الجري نحو الباب الأبيض مرة تلو الأخرى، مع غياب عامل الصدمات الكهربائية، وحيث إن التأثير السلبي قوي جداً لدرجة أنه سوف يستمر في تجنب سلوك القفز من خلال الباب الأبيض حتى عندما لا يكون هناك على الإطلاق أي شيء غير سار ليتجنبه إلى جانب الذاكرة أو الخوف من الصدمة، وسوف تستغرق استجابة الجرذ الثاني في الفرار من الباب الأبيض وقتاً طويلاً للغاية حتى ينساها.

وينبغي أن تفهم عادات إرضائك للآخرين على أنها الاستجابة للباب الأبيض المرتبط بكل من التشجيع الإيجابي والسلبي، وتشمل المكافآت القصيرة المدى (أو التشجيع الإيجابي) الذي تتلقاه من إرضاء الآخرين الاستحسان، والإطراء، والامتنان من قبل الآخرين، بالإضافة إلى إشباع الرغبات وإمتاع الذات، وتشبه هذه المكافآت قطعة الجبن التي يأكلها الجرذ.

وتشابه المكافآت السلبية تجنب الغضب، والصراع، والمواجهة، وعدم الاستحسان، والنبذ، أو الانتقاد أي ما يدعم مشكلة إرضاء الآخرين التي تعاني منها والتي تشابه توقف الصدمات المؤلمة غير السارة للجرذ ٢، إن ميلك لإرضاء الناس لتجنب المشاعر المخيفة يشابه استجابة الجرذ للقفز من خلال الباب الأبيض.

◄ **اصبح تاثير التشجيع السلبي للحفاظ على عادات إرضاء الآخرين أقوى بكثير من اية مكافآت أو شعور بالسعادة قد تكتسبه او تتلقاه.**

يتشابه خوفك من الغضب والصراع مع إحدى التجارب السلبية (الصدمات الكهربائية في الجزء الأسود، وتحتوي التجارب الأخرى على الخوف من النبذ، أو عدم الاستحسان أو من الصراعات أو المواجهة، أو الخوف من جرح مشاعر الآخرين، وكما استمر الجرذ ٢ في القفز من خلال الباب الأبيض حتى عندما انقطعت الصدمات الكهربائية، فستتجنب أنت أيضاً هذه الخبرات بدون أن تحاول بشكل كاف تقرير توفر طريقة أفضل وأكثر إيجابية ونفعاً للاستجابة والرد.

انظر إلى باتريشيا، لقد قفزت من خلال الباب الأبيض، لكي تتجنب غضب زوجها في حياتها الزوجية على الرغم من أنها لم تشاهده قط خارجاً عن شعوره إبان هذه الفترة، ولو أنها سيطرت على ما يدفعها للهرب، لتعلمت بسرعة أنه لطالما تلهف إلى وجود مودة وألفة أكثر وعلاقة عاطفية صادقة بينهما.

تمثل سلوكيات إرضاء الآخرين مثل "قول نعم دائماً" والإيفاء بحاجات الآخرين، أو قبول اللوم الهرب من هذه المشاعر السلبية من خلال الفتحة الصغيرة الموجودة بالباب الأبيض.

لقد اعتدت انتهاج سلوك إرضاء الآخرين لتجنب الغضب والصراعات، ولقد منعت نفسك أيضاً من امتلاك الفرصة لمواجهة مخاوفك، وكنتيجة لذلك، كنت دائماً غير قادر على اكتساب السيطرة على هذه المشاعر من خلال تعلم طرق صحيحة للتعامل مع الخوف من الغضب والصراع.

اتخاذ إرضاء الناس كوسيلة للوقاية

بالرجوع إلى المثال الذي ذكرناه عن باتريشيا نرى أنها قد اتبعت سياسة خاطئة في استخدام عادات إرضاء الآخرين لكبح ظهور تعبيرات عن الغضب أو مشاعر سلبية أخرى من ناحية أليكس أو من ناحيتها، وبهذه الطريقة، اعتقدت أنها تتجنب وتتفادى ما يمكن أن يحدث من دمار بسبب الصراعات والخلافات.

إن باتريشيا تستخدم أسلوباً وقائياً وسلوكها يعتبر سلوكاً وقائياً بمعنى أنها تحاول منع الآخرين، خاصة الرجال من التعبير عن غضبهم، وتحاول باتريشيا أن تتوقع وتحقق حاجات ورغبات الرجال الموجودين في حياتها؛ لكي تقضي على أي سبب يمكن أن يجعلهم غاضبين.

وقد تم تشجيع وتعزيز عادات باتريشيا لإرضاء الناس لأنها (العادات) التي توفر لها الهروب مما تعتقد أنه الغضب الخطير والشجارات أو الخلافات المدمرة، أخيراً، في العلاج النفسي، يمكن أن تعترف بأن زواجها ظل راكداً لفترة طويلة، بدون وجود وسيلة اتصال فعالة

لحل الشكاوى وعلاج الشعور بعدم السعادة أو للتعرف على المشاكل وحلها، ويمكن أن نقول إن الزواج قد استمر، ولكنه فشل في النجاح والازدهار.

تعلمت باتريشيا مثل معظم الذين يرضون غيرهم قيمة تجنب إغضاب الآخرين عندما كانت طفلة صغيرة، وقد عُلمت القفز من خلال (الباب الأبيض) بواسطة تعليمات أمها الواضحة الصريحة لها، وفي خلال سنوات طفولتها ومرحلة المراهقة، حتى موت والدها، تدربت على سلوكيات إرضاء الآخرين للهرب من العنف والغضب الذي قد تسببه الكلمات القاسية التي يدلي بها من يتناولون المسكرات، وقد كانت سياستها غير تامة، بالرغم من ذلك، في حين أنها لا تزال خاضعة للسباب والمعاملة السيئة، ولكن لطالما ظلت هادئة، ومطيعة، ولطيفة، ومنجزة لكل ما يطلبه والدها منها، حيث كانت تأمن بذلك معاملته السيئة لها.

وخلال فترة العلاج النفسي الذي تلقته، تعلمت باتريشيا أن بوسعها الاستجابة بشكل مختلف للمعاملة السيئة من قبل الرجال مثل والدها التي لاقتها في طفولتها، وكشخصية راشدة، فإن بوسعها إجراء اختبارات لا يمتلك الجرذان والأطفال الحرية في القيام بها.

إذا أصبح زواجها من الناحية الافتراضية تعسفياً، فلسوف تمتلك خيار المغادرة، أو الدفاع عن حقوقها، وألا تكون خاضعة ومذعنة لسوء المعاملة، بمعنى أنها كراشدة، فبإمكانها بكل تأكيد المطالبة بالكف عن معاملتها على نحو سيئ.

وتوضح حالة باتريشيا التأثير العميق للتجارب والخبرات السابقة على سلوك الإنسان، وعلى الرغم من أن زوجها مختلف تماماً في سلوكه وأخلاقه عن والدها، إلا أنها لا تزال تتصرف كما لو كان مثل والدها تماماً بالنسبة للغضب والعرضة للمعاملة العنيفة والسيئة.

وعلى الرغم من عدم رؤية أليكس وهو غاضب، إلا أنها أقنعت نفسها بأنه قد يغضب في أية لحظة، ووجوب تجنب ذلك بفعل كل ما يريده وتحقيق كل ما يحتاجه، وكما ثبت من خلال التجربة، فإن أعظم احتياجات أليكس من المودة والألفة التي تتأتى من البوح بكل ما يدور في النفس من مشاعر سلبية أو إيجابية لم تحقق.

لقد أصبحت عادة إرضاء الآخرين متأصلة في نفسك لأنك تعتقد أنها تنجح في حمايتك من حدوث غضب أو صراع، ولكن إرضاء الآخرين يمكن أن يكون ذا تأثير عكسي، وبدلاً من تنفيذه بواسطة التلطف دائماً معهم، فربما وبدون قصد تصبح مثيراً لإحباط وغضب هؤلاء المقربين إليك.

مثل زوج باتريشيا، فإن هؤلاء الذين تتخذ أسلوب إرضائهم كوقاية منهم (أي ترضيهم قبل أن يجرحوك أو يؤذوك ربما يشعرون بالإحباط والغضب الشديد بسبب ضعف إرادتك، وبذلك لا

يقدرون على مناقشتك في أي مشاكل أو مشاعر سلبية، وفي حين أنك قد تعتقد بأن هذا يمثل وسيلة وقائية ومفيدة للحفاظ على علاقات قوية معهم، فهؤلاء الذين ترغب في أن تكون لك علاقات وثيقة بهم، ربما يرفضون سياستك، وربما تفاجأ بأن أسلوبك الوقائي لإرضاء الآخرين يمكن رؤيته على أنه إكراهي، ومسيطر -وإن كان في شكل تنكري- لهؤلاء الذين يتلقونه، فإصرارك على أن تكون لطيفاً ومتجنباً للصراعات، يمكن أن يفهم من قبلهم على أنه طريقة سلبية عدوانية تهدف إلى إبقائك بمعزل عنهم على مسافة نفسية (آمنة).

وبالرغم من ذلك، فإذا مكثت بعيداً بدرجة كافية عن الأشخاص، بحيث لا يستطيعون الوصول إليك، فإنك أيضاً تكون بعيداً جداً بالنسبة لهم، بحيث لا يسعهم تقبلك واستحسانك، وبهذه الطريقة، فإن (منطقة الأمان) التي توجد بها ربما يثبت أنها مكان مهجور محفوف بالمخاطر.

ربما يقلل إرضاؤك للآخرين شعورك بالخوف والقلق على المدى القصير، ولكن بعد استخدامك له بفترة قصيرة لتجنب الغضب والصراعات، وعلى المدى الطويل، فإن مخاوفك من المشاعر السلبية سوف تزداد حدة، إلا إذا تعلمت كيف تستبدل عادات التجنب بالطرق الصحيحة للتعبير عن الغضب والتعامل مع الصراعات. إن مرض إرضاء الآخرين سوف يزداد سوءاً إذا ما استمرت مخاوفك.

- **إرضاء الناس كسياسة للتجنب يعتبر فعالاً لبعض الوقت، ولكنه بعد فترة يمكن أن يفجر الغضب والصراعات.**

مثل الكثير من المخاوف، التي تم فهمها بشكل خاطئ، وفي قصة (عرافو الساحر) ظلت الشخصيات الرئيسية في القصة خائفة جداً من (الساحر القوي العظيم) حتى قاموا بجر الستائر واكتشفوا أنه رجل صغير يبتعث جواً مرعباً عن طريق تضليلهم بالدخان والضوضاء الكثيرة.

إن المشاعر التي تخاف منها تبدو أكثر تهديداً وإنذاراً بالشؤم والسوء لأنك واصلت إخفاءها خلف ستائر إرضاء الآخرين، ولسوف نبدأ في الفصل القادم بجر ستائر الخوف والتجنب ووضعها جانباً.

تعديل عاطفي لتجنب مشاعر الخوف

احتفظ في ذاكرتك بهذه النقاط عندما تعد نفسك للتغلب على مخاوفك من الغضب، وحدوث الصراعات، والمواجهة، وعندما تتعلم أن تسيطر عليها أو تتحكم فيها بشكل فعال:

- إن الكبت المزمن لغضبك قد يكون ضاراً لصحتك، لإمكانية تسببه في (فقدان السيطرة على أعصابك) بشكل متكرر الحدوث.

- إن انتهاج أسلوب إرضاء الناس للفرار من الغضب وتجنب الصراعات يمكن أن يحول مخاوفك إلى تنبؤات بتحقيق الذات.

- يجب أن تتعرض للتجارب التي تخافها لكي تضعف أو تزيل القلق الذي تشعر به، ولكي تكتسب مهارات فعالة في التعامل معها.

- إن استخدام إرضاء الناس كأسلوب وقائي لتجنب المشاعر السلبية يمكن أن يأتي بعكس النتائج المرجوة ويفجر الغضب والعدوانية بسبب الآثار المسيطرة، المحبطة للآخرين المترتبة عليه.

- إذا ما كان التعبير عن المشاعر السلبية خارج حدود علاقاتك، فإن الثمن الذي ستدفعه هو أن تضحي بالألفة والمودة، والأمانة، والصدق مع الآخرين.



الخوف من الغضب



إنك تدرك أن مرض إرضاء الآخرين قد أحكم قبضته على حياتك عندما تجد نفسك تتجنب الناس لأنهم قد يطلبون منك أن تصنع معروفاً لهم، وكساعٍ لإرضائهم تجد نفسك غير قادر على قول كلمة "لا" حتى عندما تكون مضغوطاً في بعض الأوقات، أو تفتقر إلى الرغبة، والطاقة، أو الاهتمام بتلبية هذه الرغبات.

هناك العديد من الأسباب التي تجعلك مضطراً لقول "نعم" عندما تريد قول كلمة "لا" فقد تخاف من أن يغضب الشخص الذي يطلب منك شيئاً ما أو يكف عن حبه لك إذا ما رفضت طلبه، أو تقلق بشأن ظهورك كإنسان أناني، أو كسول، أو غير عطوف.

قبل أن تفكر حتى في السبب الجدير بالتصديق لقول "لا" فإن القوة المطلقة لعاداتك في إرضاء الناس منذ سنوات تجعل قولك لكلمة "نعم" تنطلق منك بشكل تلقائي، وكذلك فإن ثقل وزن الشعور بالذنب –رفيقك العاطفي الدائم– يمنعك من نكران الجميل.

وتقرر، كما تفعل دائماً، أنه من الأسهل قول "نعم" عن شق طريقك خلال ارتباك المشاعر السلبية التي يتسبب فيها قول كلمة "لا". إن ما تفشل في إدراكه، هو أنه بفعل المعروف الذي ليس لديك وقت أو رغبة في صنعه سوف تولد مشاعر أكثر صعوبة وتهديداً.

وبعدما قلت "نعم" أحياناً قبل أن تكون قد حققت المطلب المراد منك تكون قد غمرتك مشاعر الغضب والاستياء تجاه الشخص الذي يستغل كونك لطيفاً أو طيباً وعدم قدرتك على قول "لا". ولكي تعقد وتزيد المشكلة، تشعر بالخجل والذنب لحمل هذه المشاعر بداخلك، حيث إنها خارج حدود إرضائك للآخرين.

وحيث إن التعبير عن غضبك واستيائك بشكل مباشر إلى طالب المعروف لاستغلال ميزة الطبيعة المعطاءة التي تمتلكها يبدو أمراً غير وارد لاستغلال ميزة الطبيعة المعطاءة التي تمتلكها يبدو أمراً غير وارد، ولا يسعك حتى أن تقول كلمة "لا" ببساطة، أضف إلى ذلك أنك تعرف السبب الصحيح، القضية أو المشكلة الحقيقية الكامنة بداخلك؛ لذلك فإنك تسلك الطريق الأكثر (أماناً) وتوجه الغضب، واللوم والاضطراب العاطفي على نفسك لفعل هذا الصنيع أو المعروف الذي لم ترد أن تسديه في المقام الأول.

مما يبعث على السخرية أنك مستعد لتجنب أصدقاء معينين وبعض من أفراد الأسرة الذين يطلبون منك شيئاً تفعله لهم لاضطرارك لإرضائهم! وفي الواقع، فإنك لا ترغب بالفعل في تجنب الآخرين أو عزل نفسك عنهم، إلا أنك تتفاعل مع خوفك الشخصي ومع غضبهم واستيائهم، ومع المشاعر التي تهددك والتي تتمثل في الخوف من حدوث صراعات والمواجهة معهم.

الغضب له درجات

مثل الكثيرين من الناس، فقد تكون لديك بعض المفاهيم الخاطئة عن طبيعة الغضب، والتي تساهم في تضخيم مخاوفك على نحو زائد. أولاً ربما تساوي الغضب، الذي يعتبر حالة عاطفية، بالعدوانية، التي تعتبر سلوكاً.

وتتضمن العدوانية نية متعمدة لجرح، وإيذاء، وإصابة الآخرين أو إتلاف شيء غير ذي قيمة، وخوفك من الغضب يعتمد على توقع أنه سوف يؤدي دائماً إلى أفعال عدوانية، يتم التعبير عنها من طرف واحد أو على هيئة صراعات بين الأشخاص.

وفي ظل ظروف معينة، ربما يؤدي الغضب في الواقع إلى العدوانية، ومع ذلك فقد لا يفضي بالضرورة إلى ذلك، فتعلم السيطرة على مشاعر الغضب والتعبير عنها بشكل صحيح وفعال يقلل بشكل عظيم من احتمالية تطور العدوانية عندما يثار الغضب.

والمفهوم الثاني الذي أسيء فهمه هو أن الغضب يعمل كمفتاح كهربائي يتم تشغيله وإيقافه، وبهذه الطريقة المستقطبة غير الصحيحة، فإما أن تكون هادئاً وفاتراً أو غاضباً ومغتاظاً، وعندما يكون الغضب في وضع (الإيقاف) تكون واضحاً وعاقلاً بدون علامات مرئية لغضبك أو انزعاجك، ولكن بمجرد أن يحول إلى وضع (التشغيل) على الرغم من ذلك، فإن المشاعر السلبية تنفجر وتنتابك حالة غضب ظاهرياً وداخلياً.

◄ تعد طريقة النظر إلى الغضب على أنه أسود أو أبيض غير صحيحة، فلا يعمل الغضب. فقط في وضعي الإيقاف والتشغيل، وبدلاً من ذلك، فإنه يتطور بشكل متزايد، على كفة الميزان.

هناك قدر كبير من التنوع الشخصي، من شخص إلى آخر مع وضع السرعة التي يرتفع بها الغضب على الميزان في الاعتبار، فهناك بعض الناس المعروفين بـ "المستجيبين الساخنين" الذين يغضبون بسرعة شديدة، ولمثل هذا النوع من الناس، فإن التصاعد من صفر "لا غضب" إلى ١٠٠ "الغضب الشديد" يحدث بسرعة ويمكن أن يخلق وهم ظاهرة الإيقاف والتشغيل، ومع ذلك، فإن هؤلاء المستجيبين الساخنين يتطور غضبهم بشكل كبير وسريع عبر المستويات المتزايدة لارتفاع الميزان.

يتزايد غضب الآخرين، المعروفين بـ "المستجيبين الفاترين" تدريجياً، ويمكن أن يغضب هذا الشخص من شيء لتصل ثورة غضبه إلى ثورة الشخص الساخن، ولكنه يستغرق وقتاً أطول.

ويختلف الناس أيضاً بالنسبة لاستجاباتهم للغضب ونوع الحوادث التي يكون رد فعلهم نحوها ينضوي على مشاعر الغضب، وقد كشف بحث تم إجراؤه على شخصيات النوع (أ) عن وجود خطر كبير ملحوظ يتمثل في الإصابة بمرض الأوعية الدموية للقلب الذي يعتقد أنه مرتبط بخصائص مثل (سرعة الإصابة بالمرض) (مثلاً الشعور دائماً بالضغط بسبب فعل الكثير من الأشياء في وقت قليل) ونفاد الصبر، والتنافس، والغضب، والعدوانية، وبمرور الوقت، وعلى الرغم من ذلك، أوضح هذا البحث الغني بمعلومات عن الضغط أن السبب الحقيقي في التعرض لأمراض القلب هو العدوانية المزمنة وحدوث نوبات الغضب المتكررة.

الأشكال الأربعة للغضب

يرتبط الخوف من الغضب ارتباطاً وثيقاً بخوف آخر أكثر غموضاً: وهو فقدان السيطرة، لكن هناك سوء فهم في أنه عندما يثار غضبك، فستغمرك مشاعر بعدم القدرة على السيطرة على أحاسيسك وعدم التعبير عن غضبك بآلية السيطرة وعدمها يعزز فكرة فقد السيطرة على ذاتك حين ينتابك الغضب.

وفي الواقع، يأتي الغضب في أربعة أشكال. الشكل الأول هو الإنذار الأصفر الذي يشكل علامات التحذير السيكولوجي والفسيولوجي على احتمال تعرضك للغضب، وتعلم كيفية التحكم فيه يتطلب منك أن تصبح شديد الحساسية لحقيقة شعورك قبل أن ينتابك.

وبالطبع، فإن الهلع العاطفي منعك بذلك من التعرف على إشارات الإنذار الأصفر الخاص بك، وذلك لأنك، كشخص، تحاول إرضاء الآخرين، ولقد أصررت على إنكار أنك غاضب، أو تنتابك مشاعر سلبية في المقام الأول.

هناك أحاسيس أو علامات مبكرة للغضب يمكنك تعلم قراءتها كإنذار سابق قبل أن يتفجر غضبك، وقد تتعلم أيضاً قراءة ملامح الإنذار الأصفر التي تدل على احتمالية انفجار غضب الشخص الآخر، ويمثل الشعور بالتسرع والضغط إنذاراً سابقاً لشعورك بالغضب والاهتياج، والشعور باحتباس الماء، والانتفاخ، أو التوتر السابق لفترة ما قبل الطمث مباشرة لكثير من السيدات، بمثابة إنذارات صفراء فسيولوجية لتغير الحالة المزاجية والشعور بالغضب.

ففي مكان العمل، يعتبر العامل أو الموظف الذي تم التقليل من أهميته وشأنه، وإهانته من قبل المشرف إنذاراً أصفر يمشي على الأرض يمكن حتى أن يرتفع إلى مستوى العنف المميت، وفي النهاية، إذا شعرت بالإجهاد والتعب والحرمان من النوم، فينبغي أن تخطر بأن شعورك بالغضب قد يحدث خلال وقت قصير لأتفه الأسباب.

الشكل الثاني للغضب، هو الاشتعال، الذي يحدث عندما يشتعل فتيل غضبك بالفعل، ويعتمد التحكم الفعال في الغضب على أن تصبح شديد الحساسية لحالتك المزاجية السيكولوجية والنفسية بحيث تستطيع التعرف على مرحلة الاشتعال مبكراً بقدر الإمكان، ويعينك التمكن من السيطرة على الغضب بسرعة بمجرد أن تدرك اشتعال مشاعرك على اكتساب سيطرة مباشرة وكبيرة أكثر مما لو أنك انتظرت حتى تنفجر مشاعرك.

الشكل الثالث للغضب هو التصاعد. واضح أن الهدف من السيطرة على الغضب هو منع فقدان السيطرة؛ حيث إن تعلم تنظيم كل من النسبة التي يتصاعد بها غضبك، وكذلك درجة الحدة التي تسمح بها –من الغضب المعتدل إلى الاهتياج الشديد– سوف يعينك على التحكم في كيفية اختيارك التعبير عن مشاعرك، وعود على بدء، فإن المهم هو ملاحظة أنه لا يزال للتصاعد درجات في حين أنك قد تشعر بأن حالتك المزاجية في تحسن، حيث يسعك التحكم في كيفية التعبير عن غضبك.

وكما هي الحال مع الكثير من الأمراض الجسمانية، فإن الاكتشاف المبكر للغضب هو المفتاح للسيطرة عليه وللحفاظ على التعبير عنه بطريقة صحيحة وبناءة، عندما يكون غضبك في نهاية المنحدر الخاص بالحدة، فستستجيب سريعاً للارتباك والاضطراب العقلي والأفكار المتناقضة، والكثير من السياسات الأخرى، لذلك، فبمجرد أن تتحكم في عواطفك، فقد يتحول غضبك بهدوء شديد من مرحلة الاشتعال إلى مرحلة الخمود، أي أنه يتجاوز مرحلة التصاعد.

◄ السيطرة الفعالة على الغضب تعني منع تصاعد الحدة العاطفية، مما يؤدي إلى فقدان السيطرة.

يتضمن الشكل الرابع للغضب مرحلة الخمود، وهي الفترة التي يقل خلالها الغضب المحتد، ويفكر الشخص الغاضب في هذه المرحلة فيما حدث، ويحاول أن يصلح الدمار العاطفي الذي قد يحدث لعلاقة ما كنتيجة لسوء التعامل مع الغضب.

وهذه هي مرحلة اتخاذ القرار الفعال للحد من الصراع التي يستعان خلالها بنتائج هذا الصراع بطريقة بناءة للتعرف على المشاكل وتحديد الحلول بدقة، فعندما يحل الصراع بشكل صحيح، تكون النظرة المستقبلية لنفس الجدال غير ضرورية.

وتمثل هذه التفرقة بين التعبيرات الصحيحة وغير الصحيحة وبين الصراع البناء والمدمر وما يعنيه هذا لهؤلاء الذين يرضون الآخرين، موضوع هذا الفصل والفصل القادم، والآن، فكون الغاضب مدركاً بأن للغضب درجات وليس ظاهرة إيقاف وتشغيل بمثابة خطوة هامة أولية في تطور السيطرة على الغضب، وكذلك فإن إدراك كيفية ذلك يساوي بشكل رئيسي اكتساب السيطرة عليه.

عندما تفهم الغضب ومفهومه بطريقة صحيحة، بمعنى أنه ذو أشكال ومنحنى يقيس قوة وضعف حدته، فإن شعورك بإمكانية التحكم فيه سوف يقوى، فكونك لا تعلم أسلوب تهدئته وتحديد كنهه ودرجة حدته وثقل وزنه على الميزان يجعلك عرضة للشعور بالانغماس فيه وفقدان السيطرة عليه.

هل الغضب أمر سيئ دائما؟

الإجابة المختصرة "لا" فالغضب له أهداف مهمة جداً.

إنه عنصر أساسي في الجهاز العاطفي الطبيعي المبني بتركيبك الأساسي كبشر أو كإنسان، فقد صمم جسمك ومخك بحيث يمتلكان القدرة على الغضب كوسيلة وقائية، إذ إنه رد الفعل العاطفي الذي يبين حدوث شيء ما على نحو خاطئ وإمكانية تعرضك للانجراح بسببه.

يلعب الغضب دوراً مهماً في حياتك أو قدرتك على العيش، وإذا لم تكن قادراً على الشعور به، فإنك تكون معوقاً من الناحية السيكولوجية، وعرضة بشكل خطير للافتراس الاجتماعي وللآخرين الذين قد يستغلونك ويستغلون سلبيتك وطيبتك.

إذا ما انتهكت حقوقك أو تم التعدي على حدودك/أو تعرضت للإهانة، والاستغلال، أو سوء معاملة، فإن الشعور بالغضب يعتبر شيئاً صحيحاً بالفعل، ومع ذلك مثل معظم الذين يرضون الآخرين، فربما تشعر بالذنب عندما تكون غاضباً، خاصة تجاه هؤلاء المقربين إليك، ولكن الشعور بالذنب يتضمن بعضاً من الشعور الأخلاقي المنضوي على أحقية اللوم، وبما أن هناك قضية الصحيح والخاطئ أو الجيد والسيئ بالنسبة للشعور بالغضب، فإن شعورك بالذنب يتم بشكل خاطئ، أو كإنسان، فإنك لست مسئولاً دائماً عن احتوائك لمشاعر ما، إلا أن إحساسك أخلاقياً بأنك مسئول وعرضة للمحاسبة يكمن في كيفية تعاملك مع الآخرين، وكيفية اختيار التعبير عن مشاعرك.

علاوة على ذلك، فمن خلال شعورك بالذنب حينما تغضب، تعقد من المشكلة بإضافة شعور سلبي آخر إلى خليط المشاعر الذي تعاني بالفعل منه، ومن الناحية النفسية، فإن الشعور بالذنب والإحباط يعكسان الغضب الموجه داخلياً إلى نفسك، وبالتالي، فعندما تستجيب لغضبك و/أو شعورك بالذنب والإحباط تعقد الأمر لأنك الآن تشعر بالغضب لكونك على هذا النحو بالفعل، ويعتبر هذا التمرين العاطفي إهداراً كبيراً للوقت.

وتقبُّل غضبك على أنه شعور إنساني طبيعي، بدلاً من مقاومته أو إخفائه بالتركيز على الشعور بالذنب/والإحباط، أو أية مشاعر عائقة أخرى خطوة هامة نحو السيطرة الصحيحة على الغضب، وتعتمد قيمة وتأثير الغضب على وقت وكيفية التعبير عنه والعلة وراء ذلك.

غضب من الذي تخاف منه حقا؟

من الأسباب التي قد تشعرك بالرهبة من غضب الآخرين هو ذلك القلق الزائد من أن يفجر غضبك هذا غضبهم، وبسبب أن إرضاءك لهم قد جعلك غريباً بالنسبة لغضبك، فإن إمكانية تحريره محفوفة بالقلق والشعور بعدم التأكد من العواقب. إن أكثر النواحي تهديداً تتمثل في إمكانية فقدان السيطرة التي يحتوي عليها غضبك في حالة اشتعاله.

ولأنك من هؤلاء الذين يرضون الآخرين، فلعله يكون غضبك المكبوح لفترة طويلة دافعاً للتعبير عما هو تحت السطح من خضوع وسلبية، وإذا ما تجاهلت مسألة كيفية التعبير بأفضل شكل عن الغضب بدلاً من القلق فقط بشأن الآخرين، فسوف تضاعف من استخدامك للحل الصعب لإرضاء الآخرين في كل مشكلة. وهو أن تفكر في احتياجاتهم وتضع احتياجاتك في المرتبة الأخيرة.

ويتطلب تعلم الطريقة الفعالة للتعامل مع غضبك اتخاذ قرار بأنك سوف تعبر عنه بشكل صحيح، في المقام الأول، ولعلك تعمل بجد على كبحه تماماً، أو ربما تحاول إنكار وجود معظم أو كل مشاعرك السلبية، بما فيها الغضب، ولكن، وكما أخبرتك، فإن إنكار وكبت الغضب أمر ضار جداً لك من الناحية النفسية والجسمانية.

قد يبدو لك أن القضية الأكبر والتي تحتوي على مشاكل أكثر هي كيفية التعامل مع غضب الآخرين بدلاً من تعبيرك عن غضبك، وربما تعتقد أن الغضب لا يمثل مشكلة لك؛ لأنك ببساطة لن "تذهب هناك". ويشبه هذا حالة السيدة التي لديها خوف مرضي من الخروج إلى العالم الخارجي (وهي سيدة حبيسة منزلها؛ لأنها تخاف بشدة وتعاني من رعب وهلع مرضى من وجودها خارج المنزل في وسط الناس) والتي تنفي وجود مشكلة في الخروج إلى خارج المنزل؛ لأنها لا تذهب (إلى هناك).

يُعد الكبت المزمن للغضب أو استخدام الطرق السلبية للتعبير عن العدوانية مشكلة كبرى؛ حيث إن الغضب المحكم كبته والسيطرة عليه على نحو زائد هو سبب كبير ورئيسي لحدوث الانفجار الغاضب، في حين أن الانفجارات العدوانية المتوالية أو المتكررة قد تعرض نظام أوعية القلب الدموية للخطر، ويمكن أن يكون الكبت المزمن للمشاعر السلبية ضاراً لصحتك بطرق أخرى.

ويقترح البحث الذي تم إجراؤه أن الأشخاص الذين يكبتون غضبهم ومشاعرهم السلبية الأخرى –بشكل زائد– يخاطرون بتدمير جهاز المناعة لديهم، وبذلك يعرضون قدرتهم على تفادي الإصابة بالسرطان أو الأمراض المعدية للخطر.

ويتمثل هدفنا الآن في أن تعلم تقبل الغضب والتعبير عنه بشكل صحيح وبناء بمثابة خطوة هامة لاستكمال طريق علاج أعراض مرض إرضاء الآخرين.

◄ **ليس ضمن مسئولياتك أن تسيطر على غضب الآخرين ومع ذلك، فإنك مسئول عن تفهم مساهمتك في إجراء محادثة أو مواجهة غاضبة، ويمكن أن تساعد كلماتك -والطريقة التي تقولها بها- على إثارة وتصاعد غضب الآخرين، ومن ناحية أخرى، يمكن أن يساعد تدخلك على تهدئة غضب الشخص الآخر وعدم تصعيد الصراع المدمر أو المواجهة العدوانية.**

لن يعينك الإنكار والكبت على التخلص من غضبك أو تضاؤله، ولكن سوف تمر حتماً بمواقف ينتابك الغضب خلالها. حتى لو حاولت إنكاره أو كبته، إن عدم قدرتك أو رغبتك في

التعبير الفعال عن غضبك بطريقة تساعد على حل المشكلة والصراع سوف يشعرك في نهاية الأمر بالإحباط، وعدم الرضا.

إنها لحقيقة نفسية بديهية كون الإحباط يؤدي إلى العدوانية، وبمرور الوقت يولد الغضب المكبوت دائماً انفجاراً بركانياً، ويمكن أن يؤدي هذا الإحباط المنفجر بدوره إلى انفجار العدوانية، ومما يبعث على السخرية أنك عن طريق كبتك للغضب الذي تخاف منه، تخاطر بابتعاث الغضب المتفجر الذي ترهبه.

وكما حدث مع بيل في القصة التالية، فستدرك أن محاولة تجنب الغضب والدخول في صراعات من الممكن أن يترتب عليه عواقب وخيمة قد تفوق ما كنت تخشاه.

الشريك الخائف من الغضب والمرعوب من الالتزام/الارتباط

يصف بيل نفسه قائلاً إنه مثل (ثمرة بيت لأبوين منفصلين) حيث إن والده طلق والدته عندما كانت سنه ١٥ عاماً، ولكنهما كانا يتشاجران بشكل وحشي خلال سنوات الزواج وكذلك بعد الطلاق.

يتذكر بيل الأمر بحزن بالغ (إن ما أتذكره أكثر هو الشجار الضاري الذي استمر منذ صرت كبيراً، أي منذ الإلمام بما يدور حولي وبداية فهمي للغة الإنجليزية، لقد اعتادا أن يتبادلا السباب والشتائم، فما من أحد يغضب أبي مثل أمي، وكذا هي الحال معها، لقد كرهت أن أسمع شجارهما).

وتسببت ذكريات الطفولة غير السعيدة في أن يتوخى بيل الحذر في الارتباط بفتاة وزواجها، ولقد استرسل في ممارسة عادات إرضاء الآخرين، خاصة في علاقاته مع النساء كوسيلة لحماية نفسه من نوع الغضب والصراع الذي اعتقد أنه السبب في تحطيم زواج والديه، ومثل الذين يسعون لإرضاء الآخرين شعر بأن الغضب والخلافات يمكن أن يؤديا إلى نتائج مدمرة وحسب.

التقى بيل بـ "كوني" ذات الثلاثين عاماً وهو في الثانية والأربعين ولم يسبق لهما الزواج من قبل، وكانت كوني من أسرة كبيرة مستقرة، وهو ما مثل حقيقة راسخة بالفعل في عقل بيل.

وبعد حوالي عامين من المقابلات، كانت كوني متلهفة للزواج، وأخبرها بيل بشكل حاسم بأنه لن يتزوج أحداً ما لم يتعرف عليه في البداية ويرجع هذا في رأيه: "للتأكد من أننا انسجمنا معاً بدرجة كافية حتى لا تصل بنا الحال إلى الطلاق فيما بعد".

ووافقت كوني المجبرة على الانتقال إلى شقة بيل، ولم تشاركه شعوره، بالخوف من الخلافات، على الرغم من أنها تحاول كبت غضبها لإدراكها حساسية بيل الشديدة للغضب، فكان يتم في أسرتها التعبير عن الغضب بطرق صحيحة وبناءة، ولم ينتج عن ذلك أي شعور دائم بالاستياء أو أي انقطاع للعلاقات.

تقول "كوني": "الشيء الوحيد الذي كنا نتشاجر بشأنه أنا وبيل هو هل سنتزوج، وإن يكن فمتى؟".

لقد وقع كلاهما في فخ تسبب بيل في نصبه، وبعد العيش معاً لمدة ستة أشهر، بدون أن يتقدم بيل لخطبة كوني، بدأت كوني في فتح موضوع الزواج، ولكنه رفض أن يتناقش معها في هذا الأمر، محتجاً بأنهما طبقاً للمقرر الاعتباطي الذي حدده، لم يعيشا معاً بشكل كافٍ.

وأجابت "كوني" عليه بغضب قائلة: "أعتقد أن عامين ونصفاً فترة طويلة بشكل كافٍ لتعرف ما إذا كنت تحبني وتريد أن تتزوجني أم لا".

وبرؤية غضب "كوني" أجاب بيل بسرعة "تأملي هأنتذى ساخطة، وهذا ما لا أستطيع التسامح فيه بالفعل، فإذا غضبت وصرخت في، فسوف تتفاقم بيننا الأمور وتصل إلى حد الطلاق، ولن أتزوجك إلا إذا استطعنا الانسجام معاً".

وتكرر هذا المشهد المؤلم لمدة عامين آخرين، بدون أي تقدم نحو الزواج، وكل بضعة أشهر، يتفجر غضب وإحباط "كوني" وتقول له: "هل سنتزوج أو لا؟ إنني لا أريد العيش معاً فحسب، وما أردت ذلك قط. أريد زواجاً وعائلة، إنك تضعني في مشكلة عويصة".

ولكن -وهو العنيد- كان يصمم على عدم الالتزام بالزواج بها، ومتحججاً بأنها تغضب ما بين الحين والآخر، وإذا ما حدث وثبت وجود الغضب في العلاقة، طبقاً لمعتقدات بيل الخاطئة، فإن هناك مخاطرة كبيرة بحدوث مشاجرات تفضي في النهاية إلى الطلاق. وكانت "كوني" تجيب بأنها ليست شخصية غاضبة بطبيعتها، فهي لم ترث الغضب مثلاً، وأوضحت أن مصدر غضبها هو الإحباط والرفض اللذان شعرت بهما نتيجة لعدم رغبة بيل في الزواج.

لم تكن "كوني" طوال علاقتها بـ "بيل" تصرخ وتصيح فيه دائماً، ولكن، بمرور الوقت، أفقدها الإحباط المتزايد الذي تشعر به السيطرة على نفسها وأخيراً، وجدت نفسها تصرخ يائسة: "أجبني: إنك لتدعي محبتي، فلم نتشاجر قط بشأن أي شيء إلا هذا الموضوع، ولكنك تصر على أننا لم ننسجم معاً بشكل كافٍ حتى تتزوجني. لا يمكنني الاحتمال أكثر من ذلك".

وأخذت في النحيب لشعورها بخيبة الأمل.

أخيراً، وبعد مرور عامين جمعت كوني ملابسها وأغراضها، وتركته، وكان بيل في البداية مصراً على أنه أنقذ نفسه من الطلاق وذلك (باختبار العلاقة بينهما لرؤية إذا كان ثمة دليل على الغضب. ولكن، بعد مرور ستة أسابيع من الانفصال، أدرك بيل أنه قد فقد المرأة التي أحبها بشدة، ورفضت كوني العودة إليه بدون زواج، وأصرت على أنه يحتاج إلى علاج نفسي للتغلب على مخاوفه من الغضب وتجنب الشجارات والخلافات.

وكانت النهاية السعيدة لهذه القصة هي أن "كوني" وبيل قد تزوجا بالفعل، ويعيشان الآن في "سعادة بالغة" على الرغم من أنهما (ما بين الحين والآخر، يتشاجران ويغضبان بشكل صحيح وبناء) وآخر ما وصلني عنهما من أخبار هو ميلاد طفلهما الثاني.

جذور الخوف من الغضب

يمكن أن يتطور خوف الذين يسعون لإرضاء الآخرين تجنباً لغضبهم لأسباب مختلفة، وتكون الجذور العميقة للخوف مدفونة في الصدمات والجروح التي تعرض لها هؤلاء أثناء طفولتهم، كما هي الحال مع بيل، وبالنسبة للطفل الصغير، يمكن للوالدين أو أحدهما ذي المزاج المتقلب أو الذي يحتد غضباً أن يسبب له الرعب.

يبدو جميع الراشدين الكبار أقوياء بالنسبة للأطفال الصغار، حتى ولو كان ذلك بسبب الحجم الأكبر، والصوت الأعلى، والسلطة الأكبر، وبسبب اعتمادهم الكلي تقريباً على الكبار، يحتاج الصغار لأن يظهر الكبار في حالة سيطرة على أنفسهم، فيحتاج الصغير لأن يتصرف الكبير بعقل وباتزان وأن يمنحه الشعور بالأمان والطمأنينة.

وعندما يظهر السخط على أحد الوالدين بطريقة متقلبة أو انفجارية، فإن شعور الطفل الأساسي بالثقة يضعف للغاية، حيث يبدو الكبير الذي تأتيه نوبات غضب غير متزن، لا يعتمد عليه، ومخيف بالنسبة للطفل الصغير. وما هو أسوأ أن يأخذ غضب أحد الوالدين شكلاً عدوانياً أو عنفاً جسدياً، حيث يتحول عالم الطفل إلى مكان مرعب مشحون بالمخاطر الحقيقية التي يمكن حدوثها، وبدلاً من توفير جو خالٍ من الضغوط والمخاوف، يصبح بيت الطفل وعائلته مصدراً للذعر.

وإذا أضيف إلى ذلك تناول المسكرات و/أو المخدرات، يصبح غضب الكبير أكثر تقلباً، وغير متنبأ به، ومرعباً، وحيث إن المسكرات والمخدرات يجردان شاربهما من التحكم في النفس، فإن الفرص تكون أكبر لاحتمالية التعبير عن العدوانية بقبضة اليد أو حتى بالمسدس.

ويساعد في هذه الدراما، أو التراجيديا المأساوية التي يشهدها منزل الطفل العنيف الأم السلبية التي لا تحميه، والتي هي ضحية للأب الغاضب الوحشي المنغمس في شرب المسكرات أو المخدرات أو كلاهما، ويفهم الطفل، الذي يكون هو أيضاً عرضة للإيذاء الجسدي كل هذه الرسائل النفسية الفظيعة الخاصة بالخطر والدمار الناتجين عن الغضب الموجود في محيط المنزل والعائلة.

ومن خلال دور القدوة في حياة الطفل أو التعلم عن طريق تقليد السلوكيات، يتفهم الطفل بديلين فحسب لكيفية التعامل مع الغضب، كلاهما غير صحي أو مناسب، فإذا ما نظر إلى أمه، يرى الغضب المكبوت من خلال السلبية التي بدورها يتم معاقبتها بالعنف، وإذا نظر إلى أبيه، فسوف يشاهد الغضب الذي يتحول إلى غيظ واهتياج عنيف متنمر ينال من أضعف الضحايا، ومن بينهم هو.

وما من أحد بالمنزل يعلم الطفل كيفية التعبير عن غضبه بأمان، وبطريقة ثابتة مباشرة وبناءة، وكذلك لا يتوفر من يخبره بإمكانية هذا.

والحقيقة المأساوية والملحوظة أيضاً هي أن مرتكبي الإيذاء الجسدي من الكبار هم أنفسهم كانوا ضحية لسوء المعاملة المتعسفة والسباب والإيذاء عندما كانوا أطفالاً، فافتقارهم إلى القدوة البناءة وترك خيارين أمامهم فحسب جعلهم يتبنون أن يكونوا هم المفترسين بدلاً من كونهم ضحايا سلبيين، وبعد نوبة من العنف، يشعرون بالندم ويتحدثون عما ينتابهم من خوف وفقدان سيطرة حين يساورهم الغضب.

وبالتبادل، فإنه حينما يكبر هؤلاء الأطفال ونقصد هنا الأطفال ذوي الآباء المتعسفين فقد يصبحون ضحايا أيضاً، بحيث يتحولون إلى شخصيات تسعى لإرضاء الآخرين، وإخفاء غضبهم المنطوي على كثير من الخوف والندم.

ويضطلع البالغون ممن أسيئت معاملتهم في طفولتهم من قبل آبائهم بأدوار متباينة، فمنهم من يكون متطرف السلوك ومن لا يكون على هذه الشاكلة، ويمثل دور الضحية آناً ودور الجاني آونة أخرى، وفي معظم الأحيان يتولى هؤلاء البالغون ذوو الأدوار المختلطة السيطرة على غضبهم وإنكاره أو كبته، وبعد التعرض لكل هذا الضغط والكبت، تنتابهم على نحو دوري نوبات من الغضب العنيف الوحشي يتعذر السيطرة عليها.

كثيرون ممن يعانون من مرض إرضاء الآخرين وليسوا جميعهم لهم تاريخ يرجع لأسر وعائلات تعسفية، وبالنسبة لهم، فإن التجارب والخبرات الداخلية للغضب كعاطفة، والتي قد تعمل على أكمل وجه أو لا تعكس الطريقة التي كانوا يرون بها الغضب المستنفد في محيط

العلاقات الأسرية حينما يوجد شخص متعسف وآخر هو الضحية السلبية، وخوف الذين يسعون لإرضاء الآخرين خشية الغضب المتبادل بينهما يمكن أن يقودهم إلى أعلى مستويات الرقة واللطف والطيبة في المعاملة.

هل يمكن للغضب أن يقتل؟

يمثل الخوف من الغضب لبعض الذين يسعون لإرضاء الآخرين، اعتقاداً بإمكانية أن يتسبب في القتل بالفعل.

قد لا يسعك حتى إدراك مدى عمق خوفك من الغضب ومدى تأصله في نفسك، فربما، تكون مثل المريضة آرلين التي سنروي قصتها الآن، في كونك خائفاً بشكل مميت من تفجير أو إثارة غضب الشخص الذي تحبه ليس لخشيتك من أن تهاجم جسمانياً أو خلاف ذلك من الشعور بتهديد أمنك، ولكن لاعتقادك بأن الغضب سوف يحدث كارثة، أو نتائج مدمرة للصحة بالنسبة للشخص الآخر.

لقد تزوج جاري الطبيب البالغ من السن ٤٠ عاماً من آرلين ذات الثلاثة والثلاثين عاماً منذ سبع سنوات، وقرر الزوجان أن يتلقيا العلاج النفسي بسبب واقعة حديثة انفجرت خلالها آرلين، واحتدت غضباً للرد على سخط جاري.

وكلاهما يوافق -على الرغم من ذلك- على أن أصل المشكلة يرجع إلى رهبة آرلين وكرهها الشديد للغضب على نحو أكبر من أفعال جاري التي بكل المقاييس لا تبدو معقولة أو مناسبة للظروف.

وبدأت الواقعة عندما سمع جاري محادثة هاتفية بين آرلين ووالدتها بكت آرلين خلالها واعتذرت عن كونها ابنة سيئة.

وتصف آرلين الأمر قائلة: "إن أمي ماهرة في حملي على الشعور بالذنب، وإنني لأستجيب لهذا، وأعرض نفسي للكثير من الألم، وهذا ما يحدث بيننا منذ فترة طويلة".

"وعندما كنت أرفع سماعة التليفون كان يبدو على جاري الشعور بالغضب مني، وينزعج جداً عندما أجعل والدتي تؤثر علي بالتعنيف، علاوة على ذلك، كنت أعلم أنه محق، وكنت أشعر بالقلق وأتوسل إليه ألا يغضب ويجن جنونه".

"وكان ذلك يحبطه أكثر، إذ أخبرني بأنه رجل ناضج، وسألني الكف عن مطالبته بعدم الشعور بالغضب، وبدا عليه السخط بوضوح، وكان أحياناً يرفع صوته بعض الشيء، ولكنه لا

يفقد السيطرة على نفسه أو يساوره شيء من هذا القبيل، حيث إنه رجل لطيف ورقيق، ولا يمكنني أن أتذكر ما قاله لي أيضاً، لشعوري بأن الغرفة تدور بسرعة، وأن قلبي ينبض بشدة، وبدأت أعرق وأرتعش".

"لقد اعتقدت حقاً أنني سأموت، وكنت مقتنعة بأنني أصبت بنوبة قلبية أو بالجنون أو شيء كهذا، وعندما رأى جاري ما يحدث، توقف عن توبيخي وتأكد من أنني لا أزال على ما يرام، وأدرك أنه قد انتابتني نوبة ذعر".

وخلال جلسة العلاج النفسي، سألت آرلين سؤالاً تشخيصياً: "هل كنت خائفة من احتمال تعرضك للموت خلال حالة أو نوبة الذعر هذه؟".

وكانت إجابتها واضحة، ومثلت دليلاً دامغاً لي على فهم خوفها الفظيع من الغضب.

قالت آرلين: "لا، ولكنني كنت خائفة من أن يموت جاري لأنني أغضبته كثيراً" وتوقفت قليلاً ثم استرسلت في الحديث قائلة: "مثلما حدث لأبي" وأخذت تتذكر ذلك وهي تبكي.

كان عمر آرلين ١٥ عاماً عندما توفي والدها، وتصف والدها على أنه كان "قنبلة موقوتة تسير على الأرض" بسبب شخصيته الصلبة الجامدة وعاداته الصحية بالغة السوء.

ومن الواضح أن والدها بدا رجلاً عدوانياً للغاية، فقد كان لديه مزاج متقلب، بسبب تناوله للمسكرات، وكان عرضة لحالات ونوبات الغضب الشديد.

تقول آرلين: "كان مزاج أبي متقلباً للغاية، فدائماً ما يغضب من أي أحد، وشعرت أمي بالرعب بسبب مزاجه هذا، وقلقت للغاية بشأن صحته، وكنت أنا وأختي نجري، ونختبئ عندما تنتاب والدنا نوبة سُكر وغضب عارم، ولم يحدث أن ضربنا قط، ولكن كان غضبه مروعاً".

"أستطيع أن أتذكر أمي وهي تحذره من أن غضبه سوف يقتله في يوم ما، وما أتذكره أكثر هو قولها لي باستمرار: "لا تزعجي والدك، فإذا أغضبته، فسوف يصاب بنوبة قلبية ويموت".

"وفي الليلة التي مات فيها والدي، كنا نتجادل جدالاً عنيفاً، ولا أتذكر السبب، ولكنه غضب بشدة مني بسبب شيء ما، وكان يصرخ ويقسم على أن يفعل شيئاً، واحمر وجهه من الغضب ولوح بقبضتي يديه إلي".

"وقال إنه يحتاج لتدخين بعض السجائر وأغلق بعنف الباب الأمامي عندما غادر المنزل، وكانت هذه هي آخر مرة أراه فيها، فقد قتل في حادث سيارة مروع" وتذكرت آرلين ذلك وهي

تشعر بغضب وحزن بالغين واضحين على صوتها، ثم قالت: "ولحسن الحظ، فلقد اصطدم في جسر ولم يجرح أحد آخر".

"أسوأ جزء هو اعتقادي دائماً بأن والدي قد مات بسبب نوبة قلبية أصابته وهو يقود السيارة، وهذا ما كانت تقوله أمي للجميع، بما فيهم أنا، ولكن في السنة الأخيرة قبل موت خالتي، أخبرتني بأن والدي قد تناول المسكرات لساعات قبل مغادرته المنزل، وأنه قتل وهو الذي قتل نفسه، لكونه ثملاً، ومن ثم فقد السيطرة على السيارة، وأعتقد أن أمي احتاجت إلى إخفاء القصة وعدم الاعتراف بهذا، وأنها هي الأخرى بدأت تصدق الكذبة التي اخترعتها".

"وبعدما اكتشفت الحقيقة، ظللت أشعر بالذنب؛ لأنني اعتقدت دائماً بأنه لم يكن ليشرب الكثير من المسكرات إذا لم أغضبه بشدة، وبتصديق قصة أمي عن إصابته بنوبة قلبية، أخذت كل تحذيراتها تتحقق، وأنني قد قتلت أبي بإغضابه كثيراً".

"أتعلمين، لقد كانت قسوة من أمي في أن تلقي باللوم عليَّ وتحملني الذنب، فقد كان أبي يغضب من الجميع، طوال الوقت ورجلاً لاذعاً عدوانياً ساخطاً على حياته، وظلت أمي تشعرني بالذنب، وأعتقد أنها تحتاج إلى إلقاء اللوم على شخص ما بدلاً من إلقائه على أبي أو على نفسها".

وتستطرد آرلين الحديث قائلة: "وعندما رأيت جاري وقد ساوره الغضب والانزعاج، لم يسعني إلا سماع صوت أمي، وكل ما استطعت التفكير فيه هو أنني قد أغضبت جاري ولسوف يموت ويتركني، وحينئذ انتابني شعور بالذعر".

وساعدت حالة الذعر هذه آرلين في فهم أصل خوفها من الغضب، ولقد كان لديها الكثير للبوح به وعلاجه نفسياً، ولكن ذلك مثل البداية التي تحتاج إليها للمبادرة بتغيير رأيها وتفكيرها، وأخيراً التغلب على مرض إرضائها للآخرين.

توضح قصة آرلين القوة المخيفة التي يمكن أن يتسبب فيها الغضب في مواقف قد يزداد المرض خلالها سواءً عن طريق العدوانية، والصراع والضغط الذي قد تسببه هذه المشاعر والسلوكيات، ويمكن للأمراض من هذه النوعية أن تحدث مشاكل في الأوعية الدموية للقلب والإصابة بنوبات قلبية أو سكتات دماغية، أو الإصابة بالسرطان، وإدمان المسكرات والإصابة بالأمراض التي تتصف بتناوب المس والانقباض، خاصة إذا حدث وحاول شخص ما الانتحار مسبقاً.

عندما يعاني الشخص من مثل هذه الأمراض، فإن الاهتمام البالغ لأفراد الأسرة أو للأصدقاء المقربين يزعج "المريض" أو يسبب له الشعور بالغضب الذي يمكن أن يتسبب في إحداث ضرر بالغ، وعلى سبيل المثال، إذا تعرض الشخص لمرض من أمراض القلب أو لسكتة قلبية أو دماغية، فإن تأثير حالة الغضب الشديد عليه يمكن أن تكون خطيرة للغاية.

وفي حالة المريض المدمن لشرب المسكرات، أخشى أن يكون غضبه مدعاة لإدمان الشراب، أو أن يعجل الغضب بانتكاسة ثانية عند تماثله للشفاء، وإذا ما غضب المريض المصاب بمرض المس الانقباضي، فربما يكون ذلك دليلاً على بداية نوبة جديدة من الانتكاس، وما هو أسوأ، أنه إذا ما تم توجيه الغضب إلى الداخل أي كبته، فيخشى من أن يعجل ذلك بالإصابة بالإحباط الانتحاري أو محاولة الانتحار فعلاً، وحيث إن مرضى الإيدز والسرطان ينصحون دائماً بالتقليل من شعورهم بالضغط، يكون الخوف من أن يؤدي إزعاجهم أو إغضابهم إلى نتائج أو عواقب وخيمة.

في حين أنه توجد روابط واضحة بين الغضب، والضغط والمرض، إلا أن العلاقات السببية غالباً ما تكون أكثر تعقيداً، وفي حالة مرض الأوعية الدموية للقلب، تبدو العلاقة بين الغضب أو العدوانية والإصابة بالمرض واضحة ومباشرة، وفي حالة الإصابة بأمراض أخرى، على الرغم من ذلك، فإن تأثير الغضب والضغط يكون أكثر تعقيداً وبشكل غير مباشر.

ولا يهمنا إدراك أن الغضب سوف يسبب ضرراً إضافياً، ولكن الاعتقاد والإيمان بذلك، فالغضب لا يتسبب في حدوث أضرار إضافية فقط، ولكنه يعوق الشفاء، أو يتسبب في حدوث انتكاسات، ومثل آرلين فإن خوفك من الغضب وسلوكيات تجنب إغضاب الآخرين الناتج عن هذا الخوف، ربما يكون مرتبطاً باعتقادك بأن ذلك يسبب أضراراً صحية لك أو للآخرين المقربين إليك، وإذا اعتقدت كآرلين، أو كان لديك شك في أن الغضب يمكن أن يقتل، فسوف يتعاظم بالفعل خوفك منه.

بدأ شعور آرلين بالذنب يتضح عندما أرجعت سبب وفاة والدها إلى أسلوب حياته وشخصيته المدمرة للنفس، وبدأت تتحسن علاقتها بجاري عندما بدأت في تقبل الغضب كعنصر طبيعي وضروري في بعض الأحيان من عناصر الألفة والمودة العاطفية.

عليك أن تفهم وتعي أن الغضب في حد ذاته ليس خطيراً أو سيئاً، ولكن ما يجعل الغضب غير صحي هو كيفية التعبير عنه.

هل نوبات الغضب مفيدة لك؟

هناك خرافة شهيرة عن أن الانفجار في نوبة غضب من حين إلى آخر أمر مفيد للشخص، وما من فكرة لديك عن خطأ وخطورة هذا الاعتقاد، فالأشخاص الذين يظهرون غضبهم الحاد ولا يتحكمون في شعورهم بالغيظ والاهتياج قد قاموا بنشر هذه المعلومة الطبية الخاطئة كتبرير أو مسوغ لسوء سلوكهم أو سوء تصرفهم.

وينطوي هذا المفهوم الخاطئ على أن الضغط يرتفع في الأوعية الدموية وذلك بسبب كبت الغضب، وأن هذه الأوعية سوف تنفجر ما لم يسمح للغضب بالانفجار ما بين الحين والآخر، وبالتالي يبدد نظام الأوعية الدموية في الجسم.

وما من أمر يخلو من الصحة تماماً كهذا، ويكمن الخطر الحقيقي في إظهار الغضب الحاد، وليس في التحكم فيه، ولا أحد يستفيد من إظهار الغضب الحاد، بل يمكن (للمنفجر من الغضب) أن يعاني من سكتة دماغية أو نوبة قلبية من جراء الهجوم الفسيولوجي الذي يقوم به الغضب الحاد على الجسم.

وإذا ما طاوع الغاضب نفسه بالانفجار المستمر التصاعدي، فسوف ينتج عن ذلك دمار لنظام الأوعية الدموية في جسمه، وعلى الرغم مما يصدر عن الغاضب من إيماءات وارتفاع للصوت في محاولة منه لجذب انتباه المستهدف من تقريعه المطول، يتوقف الآخر (المستهدف) عن سماعه، وبدلاً من ذلك، يفقد المستهدف احترامه للمتحدث الغاضب، في حين يفقده أيضاً المتحدث نفسه.

ومزج الغضب الحاد بالمعاقبة والتأديب إنما هو وصفة لإحداث المشاكل، ففي العمل، عندما يتلقى الموظف السباب والإهانات من قبل المشرف الغاضب بحدة، لا يفضي به ذلك إلى محاولة التغيير من نفسه ليكون عاملاً مثالياً، ولكن بدلاً من هذا، فلسوف يشعر بالإهانة والبغض، والغضب، وعدم الرغبة في محاولة النهوض بعمله على نحو أفضل في المرة القادمة، أو ربما لا يشعر بانحطاط معنوياته فحسب بسبب إرهاب المشرف له بالتهديدات الغاضبة، ولكن قد يميل للرد بعدم بذل مجهودات تهدف إلى الإصلاح بالفعل.

قد يتعرض الموظفون في بيئة عمل عدوانية، ربما تفرض عليهم من قبل مشرف يفقد السيطرة على غضبه، للمعاناة من الشعور بالضغط المرتبط بالأعراض الجسمانية والعاطفية، ويمكن أيضاً في ظل المناخ المشاكس العدواني، أن تؤدي سياسة إهانة ومعاقبة الموظفين باستخدام

الوسائل العدوانية الحادة (خاصة تلك الخاصة بشخص الموظف نفسه من سباب وشتائم) إلى رفع دعاوى قضائية.

ليس من الضروري أن تصرخ ويحمر وجهك، أو تستخدم لغة بذيئة، أو تعبر عن غضبك الحاد بأي وسيلة أخرى؛ لكي تؤكد على جدية وأهمية الرسالة، في الواقع، وبصراحة فمن الممكن أن يؤدي ذلك إلى نتائج عكسية.

وبدلاً من الاستحواذ على الاهتمام البالغ، فإن إظهار الغضب بشكل غير مثمر يتسبب في صرف الانتباه عن محتوى الرسالة إلى الأسلوب الانفعالي المبالغ فيه المستخدم في توصليهما أو التعبير عنها، وبالتالي يتم إضعاف الجدية وليس إيضاحها، وذلك بإبداء الغضب الحاد.

ماذا تقول عند حاجتك إلى البوح بأنك غاضب

◄ **لكي يكون الغضب بناءً وصحياً، فينبغي أن يتم التعبير عنه بوضوح وثبات وبشكل مباشر.**

الهدف من رسالتك هو أن تستبدل بذلك المعلومات الدقيقة، أي أن تستخدم في هذه الحالة التغذية الاسترجاعية العاطفية والتي سوف تؤدي إلى علاج فعال للمشكلة وحل الصراعات، وبذلك، فسوف تخبر الشخص الآخر بأنك غاضب الآن بحيث تتجنب هذا الشعور ثانية بسبب نفس الشيء في المستقبل.

ولكي تكون بناءً، فيجب أن تتحمل مسئولية غضبك، بحيث لا تسمح بانبعاث مشاعرك وانفعالاتك التي بداخلك، فبدلاً من أن تقول: "إنك تغضبني جداً عندما تفعل كذا وكذا" فحري بك أن تفضي بقولك: "عندما تفعل كذا وكذا، فإنني أشعر بالغضب والانزعاج".

لا يلعب اللوم والاتهام أي دور في التعبير الفعال البناء عن الغضب، وكذا هي الحال بالنسبة للسباب والتهديدات، والإنذارات، أو إظهار العدوانية، وينبغي أن تظل درجة الصوت متوسطة بقدر الإمكان، فالعبارات الثابتة، غير المهتزة، والواضحة، والمباشرة تكتسب احتراماً واهتماماً أكبر من الصراخ، والانفجار، واستخدام لغة التهديد، حيث إن جميعها يندرج تحت سوء المعاملة والإهانة.

والتخويف من خلال الكلمات أو الأفعال ليس بناء أو صحياً، حتى على الرغم من احتمالية تحقيق محتواه من خلال تخويف المتلقي، وستكون أكثر فعالية ودقة عندما تعبر عن

مشاعرك بقول شيء من هذا القبيل: "إنني غاضب جداً، حتى ليصعب علي التحدث إليك الآن" أفضل من أن تصرخ قائلاً: "إنني غاضب جداً حتى إنني لأكاد أقتلع رئتيك".

إن ملامح وإيماءات التهديد بما في ذلك الركل، والقذف، وطرح الأشياء أرضاً ليست طريقة بناءة، بل تخويفية وربما مهينة، ويعتبر أي فعل عنيف خاص بالتعبير عن الغضب، سواء ارتكب فعلاً أو تم التهديد بارتكابه، مدمراً وغير مقبول.

والعبارة المباشرة (لقد غضبت عندما فعلت كذا وكذا لأنني أشعر.../أو، لأنني أعتقد...) تبلغ الرسالة الغاضبة بشكل صحيح، ومتلقي هذه الرسالة يعي ويفهم شعورك بالغضب لبوحك به، وليس لأنك تعبر عن غضبك بوسائل شفهية أو جسمانية تخويفية.

ثمة مجال للتعبير الصحيح عن الغضب لتحليل أسباب مشكلة ما، وذلك بطرح السؤال المشروع: "لماذا فعلت ذلك؟" وهذا يعني أنك فعلاً مهتم وراغب في الاستماع إلى الشرح والتفسير.

وعلى الرغم من ذلك، فليس هناك هدف بناء وراء قولك: "كيف استطعت فعل ذلك؟" أو "لماذا فعلت شيئاً بهذا الغباء؟". فهذه الأسئلة تهين المتلقي بشدة.

ثمة أوقات عندما كان هدفك من التعبير عن الغضب هو تعزيز فهم مشاعرك، قد تتمنى خلالها أن تتحدث عن غضبك لصديق، أو لشريكك في الحياة، أو لطبيب نفسي، أو أي مستمع آخر -الذي لا يلعب دوراً سببياً أو مساهماً في مشاعرك السلبية- لكي يساعدك على فهم أفضل لردود أفعالك.

يتطلب حل المشكلات والخلافات التعبير عن مشاعرك للشخص الذي ينتابك الغضب نحوه، وما لم تدل بمعلومات عن شعورك بالسخط باعتقاد أنك تحمي العلاقة أو الشخص الآخر بتجنب المشاكل، فلن تمنح هذا الشخص المعلومات الضرورية الخاصة بمعاملته لك بشكل أفضل أو بطريقة مختلفة في المستقبل.

- **على عكس معتقدات إرضاء الآخرين، فلا يعتبر الغضب والشجار أمرين مدمرين بالضرورة للعلاقات، وعلى العكس يمكن للشجار البناء أن يكون صحياً بشكل كبير وقوة هائلة في الحفاظ على علاقات صحية وثيقة.**

التعديل العاطفي: *التغلب على مخاوفك من الغضب*

- ليس للغضب مفتاح للإيقاف والتشغيل، بل إن له معايير مختلفة، وأشكالاً متعددة، وفهم ذلك يساعدك على التحكم الفعال والسيطرة عليه.

- يمكن التعبير عن الغضب بشكل صحيح لك ولعلاقاتك، فمن الضروري للحفاظ على علاقات جيدة وبناءة أن تعبر عن غضبك بوضوح وثبات وبشكل مباشر.

- يعتبر الغضب الذي يتم التعبير عنه بشكل غير صحيح، مثل الغضب الحاد أو العنف خطيراً وغير مرغوب فيه على نحو جلي، ويعد الغضب (حالة انفعالية) ولا ينطبق هذا على العدوانية التي بمثابة (سلوك عدائي).

- يدمر الكبت المزمن للغضب صحتك، وكذلك التعبير المتكرر العدواني عن الغضب والعدوانية، فالاعتقاد أو الانطباع الآتي: (بأن تنفخ في البخار) ليس سوى خرافة خطيرة، فما من نفع للغضب الحاد لأي فرد كان.

- لست مسئولاً عن التحكم في غضب الآخرين، فهم مسئولون عن ردود أفعالهم الانفعالية أو العاطفية الخاصة بهم، فالعلاقة بين الغضب والمرض معقدة، وليس من المعقول أن تتسبب في ضرر أو إيذاء جسدي خطير لشخص ما؛ لأنك تعبر عن غضبك بشكل صحيح.



الفصل ١٣

يمكن للكلمات أن تجرحك فعلاً



لقد لاحظت للأسف أن الجروح الناتجة عن السباب أو الإيذاء الجسدي يمكن أن تلتئم، في حين أن تلك المفروضة من قبل الإيذاء الشفوي أو العاطفي أو النفسي تدوم طوال الحياة، وربما يكون التعرض للعنف الجسدي أحد أسباب الخوف من الغضب والخلافات، فليس هناك سبب آخر، ويمكن أيضاً للأطفال الذين ينشئون في بيئات ضارة نفسياً، -حيث تستخدم الكلمات البذيئة والمعاملة السيئة المهينة لتخويفهم ومعاقبتهم- أن يتحملوا على عاتقهم عبء الخوف الشديد من الغضب طوال حياتهم.

يتسبب الوالدان اللذان يتبادلان السباب والشتائم اللفظية والمعاملة السيئة و/أو يكون أطفالهم عرضة لذلك من قبلهم، في جروح نفسية مؤلمة، قد يتعذر رؤيتها، ولكنها تكون عميقة للغاية، فعندما تقال أشياء جارحة قاسية في حالة الغضب أو بسببه، فقد ينتج عنها جرح نفسي أو رهبة من السخط.

وفي بعض الأسر البذيئة، لا يرتبط الاحتقار والمعاملة السيئة بحالات انفجار الغضب، ولكن يعكسان الاتجاه الدائم للعدوانية التي توضح الاختلال الوظيفي للعلاقات بين أفرادها، وتصبح هذه الأشكال الداخلية للتعسف والإيذاء والمعاملة السيئة مقوضة بمرور الوقت، ومعوقة للعلاقات، ومعينة في خلق بيئة خصبة لنمو عادات إرضاء الآخرين.

وعلى سبيل المثال، يمكن أن يتسبب الأب الذي يسخر دائماً من ابنه بسبب زيادة وزنه أو كونه غير رياضي أو لا يتقن لعبة من الألعاب، أو يحقق نتائج ضعيفة في لعبة البيسبول في تدمير قيمة الابن في نظر نفسه، وكذلك فإن الأب الذي يكيل السباب إلى ابنته المراهقة لاتخاذها

مظهراً لا يليق يمكن أن يزرع هذه الانطباعات في نفسها حتى تظن أنها مثلما يقول وتبدأ في الشعور بالذنب والقلق والخوف.

إن الذين يرضون الآخرين الذين كانوا عرضة للإهانات الجارحة للمشاعر في طفولتهم و/أو في سن المراهقة يصبحون حساسين جداً لمقدار الألم الذي تسببه الكلمات، ويتسبب في معظم الأحيان الخوف من المواجهة الشفهية في إحداث دائرة الهروب من الباب الأبيض التي ناقشناها في الفصل الحادي عشر، فهؤلاء الذين يهانون شفهياً بالسباب والشتائم يمكن أن يصبحوا هم أيضاً مهينين بنفس الطريقة التي تعرضوا بها للتحقير.

تبلغ "مولي" ذات الوجه الجميل ٢٣ عاماً، ويزيد وزنها بمقدار ٧٥ إلى ١٠٠ رطل، وهو ما تعاني منه كثيراً.

وتتذكر "مولي" وهي تبكي التوبيخات الساخرة التي كانت تضايقها من قبل الأطفال الآخرين، وقد انتحبت عندما تذكرت الإهانة الشفهية التي تحملتها من أشقائها ووالديها، خاصة عن وزنها وعاداتها في تناول الطعام.

ففي أسرتها الكبيرة المكونة من خمسة أشقاء بالإضافة إلى والديها، يقوم الجميع بمهاجمة بعضهم البعض شفهياً (أي عن طريق المضايقة بالشتائم والإهانات وتصف "مولي" المواجهات اليومية التي تحدث أثناء تناول العشاء والتي تستخدم المضايقة والتلاعب بالكلمات، ولكن حتماً على حساب أحد منهم وعادة ما يكون على حسابها هي).

تقول "مولي": "لم يستثن أحد من ذلك، حتى والداي، وكانت "النكات" العائلية تتسبب في ترك أحدنا الغرفة قبل انتهاء العشاء وهو يبكي".

"أدرك الآن أنني قد تربيت في بيئة عدوانية لاذعة، فلقد كنت أخاف حتى من تجمعنا معاً مع أسرتي في أيام العطلات، لعلمي بالتعليقات اللاذعة التي سوف تبدأ، والأشياء السيئة حقاً التي ستحدث".

تقول "مولي" إنه عندما يثار الغضب في أسرتها كما كان يحدث دائماً خلال شبها عن الطوق، يكون القتال وحشياً، وأنه توجب عليها الرد على هذه المشاجرات شفهياً أيضاً؛ للدفاع عن نفسها والمحافظة على ماء وجهها أمام أشقائها.

وعند بلوغها سن الرشد عانت من السيطرة على ميولها للعدوان بتراشق الكلمات، فبوسعها، وهي ذات اللسان الحاد، البوح بكلمات مزرية، خاصة إذا ما فقدت السيطرة على

أعصابها، وعندئذ تبدأ في الهجاء القاسي والإدلاء بتعليقات ساخرة عن نقاط الضعف لدى الآخرين.

قالت "مولي": "في عائلتي، كان عليك أن تتعلم الدفاع عن نفسك بالاستمرار في الإساءات والإهانات الشفهية، إنني لست فخورة بذلك ولكن أعلم أن بوسعي إهانة الآخرين بكلماتي".

"وكنت في معظم الوقت أحاول إرضاء الآخرين لخوفي مما سيقال في حالة حدوث مواجهة، وتوقعت دائماً أن أهان وأنبذ، وإذا ما استطعت أن أجعل الناس يحتاجونني ويحبونني، فأعتقد أنهم قد يتغاضون عن زيادة وزني ويقبلونني على أية حال".

"وإذا رأيت أن شخصاً ما ينزعج مني، أعنف نفسي وأوترها بالتفكير في إرجاع هذا إلى "زيادة وزني" وإذا ما غضب الشخص الآخر بالفعل، يدفعني الخوف من غضب الآخرين إلى اتخاذ "موقف هجومي" والمبادرة بجرح مشاعره لدفعه إلى التزام الصمت تماماً حتى لا يجرح مشاعري، فشعار عائلتنا هو "الهجوم خير وسيلة للدفاع".

"عندما أهاجم أحداً، يمكنني قول أشياء جارحة جداً، وفيما بعد، فإنني ينتابني الشعور بالذنب، وكان علي أن أعتذر و/أو أحاول أن أنال عفو الشخص الآخر، وبذلك أخذت كل عاداتي لإرضاء الناس تزداد سوءاً".

وفي العلاج النفسي، أدركت "مولي" أن سياسات إرضاء الآخرين بتجنب المواجهة غير ناجحة، وبدلاً من ذلك كان عليها أن تطور من مهارات التحكم في الغضب والشاجرات، وقد دربت نفسها على ألا تصرح بالعدوانية الشفهية "المسبقة".

وأخيراً، تدرك "مولي" الآن أن معظم الناس ليسوا كأسرتها وليسوا على استعداد لشن حملات الهجوم الشفهي عليها، وقد تعلمت أنه حتى لو ضايقها أحد، يمكنها أن تختار الرد عليه بشكل مختلف بدون أن تنزعج جداً.

هل يمكن للأمانة التامة أن تخفي الغضب

هناك شكل خاص لسوء المعاملة الجارح للمشاعر يمارسه الذين يخفون غضبهم ودوافعهم العدوانية على هيئة "الأمانة التامة" وما نريد معرفته هنا بالطبع ما إذا كانت هذه الأمانة التامة هي دائماً أفضل سياسة.

المشكلة هنا تتمثل في معنى "التامة" لا في معنى "الأمانة" وما يحدث دائماً هو أن هناك عبارات مهينة جداً، وانتقادية ولاذعة وساخرة للغاية يتم قولها تحت شعار "الأمانة التامة"

عندما تصمم وتصنع التعليقات بهدف جرح الآخرين، في حين أنها لا تحمل في طياتها أي نتيجة مثمرة للمتلقي، فهي تعبر عن غضب المتحدث وعدوانيته وغيرته، وليس عن "أمانته المطلقة".

وكونك أميناً جداً بدون ذوق أو تفكير، على حساب مشاعر الآخرين، يمكن أن يترجم على أنك غير ناضج الشخصية.

وغالباً ما يرد المتلقي لهذه العبارات المهينة الجارحة بالغضب أو بإظهار أن مشاعره قد جرحت، ويزيد المتحدث ألماً بسؤاله السؤال المنمق: "ماذا حدث لك؟ إنني أصدقك القول فقط". ويفترض أن الإجابة يجب أن تكون التقدير أو الامتنان.

أصيبت سيدة من اللاتي يتلقين علاجاً نفسياً لدي بسرطان الثدي منذ بضعة سنوات، وحيث إنه كان له تاريخ عائلي خطير (المرض المصابة به مرض وراثي) فقد قامت بإجراء اختبار للجينات الوراثية، وقرر الأطباء أن حالتها خطيرة جداً ونصحها الأطباء بأنها يجب أن يُجرى لها عملية استئصال للثدي، وكذلك استئصال كامل للرحم، وكانت صديقاتها تشجعنها وتساندنها، ومع ذلك فقد أخبرها زوجها بأنه "سيعاني جداً" من مشاكل كثيرة بسبب تأثر علاقته الزوجية بها بعد إجراء الجراحة.

وعندما بدأت في البكاء كرد على هذا التصريح، بدأ زوجها يقول لها: "لماذا تشعرين بعدم الأمان هكذا؟ تعرفين أنني أحبك، إنني فقط أمين في حديثي أمانة تامة، وهذا ما تريدينه أليس كذلك؟".

إن الذين يرضون الآخرين، كمجموعة، ليسوا بوجه عام هم مرتكبي هذه الإهانة المتنكرة في صورة الأمانة، للأسف، على الرغم من كَونك المتلقي لهذه الإهانات.

وإن الأمانة التامة لهي أسس الأخلاق والذوق، ولكن الصور الموجزة التي شاهدناها فيما سبق يمكن أن تكون بعيدة كل البعد عن الأمانة، واستخدام كلمة أمانة كغطاء لتبرير القسوة إنما هو إفساد للنية أخلاقياً، فالعطف أيضاً، قيمة أخلاقية.

المضايقة شيء عدواني

يمكن أن تأخذ العدوانية أشكالاً تعبيرية مدمرة أيضاً، وفي بعض العائلات مثل عائلة "مولي" مثلاً، تعتبر المضايقة رياضة دموية، وأثناء تجمع الأسرة لتناول العشاء ربما يُمنح الطفل توجيهاً

مربكاً من قبل أحد والديه أو أحد أشقائه نحو: "لا تأخذ الأمر بشكل شخصي، إنني فقط أكايدك" أو "إنها لا تعني ما تقوله حقاً، إنها تمزح فقط، فلا تنزعج".

ومعنى المضايقة العدوانية، فعندما تلقى نكتة على حساب شخص آخر، يكون الغرض الخفي منها الشعور بالسخط والعدوانية تجاه هذا الشخص.

- **إن توجيه الطفل أو البالغ إلى عدم استشعار الضيق أو الغضب شيء مربك ومذهل ومحير تماماً مثلما هي الحال عندما نقول له لا تبكِ إذا صفعك أحد ما على وجهك لأن الفاعل لذلك "إنما يداعبك".**

وعلى عكس الخرافة التي تقول بأن مضايقة الأطفال تعلمهم الخشونة والجرأة، فالبالغون الذين يسعون لإرضاء الآخرين والذين تمت مضايقتهم كثيراً عندما كانوا أطفالاً خاصة من قبل أسرهم تجرح مشاعرهم بسهولة عن طريق السخرية والحساسية المفرطة تجاه النكات التي تقال على حسابهم.

إذا كنت حساساً تجاه المضايقة، فلا مجال لاعتذاراتك، والسماح لنفسك بأن تكون هدفاً للنكات أو المزاح العدواني شيئاً غير مثير للإعجاب، ولا يحمل دلالة على الصحة العاطفية، وعندما تشارك الذين يضايقونك الضحك، فإنك لا تقلل من قيمتك وشأنك فقط، بل وتكافئهم على مضايقتك وجرح مشاعرك أيضاً.

والأنشودة البذيئة القديمة الخاطئة التي كان ينشدها الأطفال "قد تكسر العصا والحجارة عظامي، ولكن الكلمات لن تجرحني" تحتاج إلى تصحيح، فإنه يمكن في الواقع للعظام المكسورة أن تبرأ بسرعة، ولكن الكلمات يمكن أن تترك جروحاً عميقة لا تبرأ أبداً.

إذا تذكرت طفولتك، ربما لا يمكنك وصف عصا أو حجر واحد صادفته في طريقك أو ألقي عليك، ومع ذلك فإنك بدون شك تتذكر بوضوح تام الكلمات التي تسببت لك في الشعور بالألم، حتى ولو كانت هذه الكلمات "بنية حسنة" أو على سبيل المزاح.

وكأحد المصابين بمرض إرضاء الآخرين، فإن كرهك الشديد للغضب والمواجهة لا يكمن على الأرجح في الشعور بالخوف من أن تجرح بواسطة أحد الأسلحة، فخوفك الأكبر هو من عدوانية وقسوة الكلمات، وتعلم مهارات التحكم في الغضب سوف يتيح لك تعلم قوة وفعالية الكلمات واستخدامها في التقليل من حدة وتصاعد الشاجرات، وتوجيه المواجهة المحتملة بعيداً عن الغضب ونحو الحل البناء للخلافات.

الحب الغاضب ورسائل أخرى مختلطة

إذا تعرفت على بعض من الممارسات الأسرية أو الطفولية التي تمت مناقشتها للتو، فإنك على الأرجح لا تشعر بالخوف فقط من الخوف، ولكن سوف تشعر أيضاً بالتناقض والارتباك والحيرة نحو بعض مشاعرك الإيجابية، وذلك يتضمن مدى ارتباط الإهانة سواء الجسمانية، أو العاطفية أو الشفهية بالكلمات والأفعال وبمشاعر الحب والمودة، وعندما يختلط الحب والغضب معاً، يمكن أن تكون النتيجة رسالة مختلطة مؤلمة.

وأما عن موضوع دائرة الإهانات، فبعدما يرتكب فعل الأذى، تحدث فترة من لوم النفس والندم والاعتذار وطلب العفو من قبل مرتكب الإهانة للضحية، وتشتمل مرحلة الاعتذار على إشارات عديدة لمحبة الضحية.

وبعد ذلك تكون هناك مرحلة شهر العسل التي يتودد فيها مرتكب الإهانة إلى الضحية، محاولاً استرداد حبها، وهنا مرة ثانية، يكون التأكيد على مدى حب مرتكب الإهانة للشخص الذي أهانه.

واجتماع الحب في نفس الدائرة مع الإهانة أو الغضب يخلق توتراً نفسياً شديداً للضحية، فعلى سبيل المثال، عندما تقول الزوجة المهانة عن زوجها: "إنه يحبني جداً، وهذا هو سبب إيذائه لي" فهي بذلك تعكس ارتباكها وحيرتها عندما تبرر غضبه بقبول اللوم: "بالطبع لقد جرحني فإنني أعلم أنه لا يحب اللحم وبالرغم من ذلك طهوته له. إنني غبية جداً".

وضحايا الإهانة العائلية دائماً ما يحفظون تاريخاً للأحداث المتكررة المتعددة التي يتم إهانتهم فيها وجرح مشاعرهم، وهذا يوضح استمرارهم في العلاقة، ولو سألت امرأة مهانة عن سبب بقائها مع زوجها، فسوف تكون إجابتها في الغالب هي: "إنني أحبه".

وكذلك غالباً ما يمنح الأطفال المهانون "الحب" و"الرعاية" كدليل على سوء معاملتهم. ربما تريح الأم طفلها أو ابنها في سن المراهقة، وقد أهين كثيراً سواء جسدياً أو عاطفياً من قبل والده بقولها: "أنت تعلم أن أباك يحبك".

◄ **عندما يتم الربط بين الحب والغضب بطريقة غير صحيحة، يكون معنى الرسالة المختلطة أن الحب يجرح، أو أنك إذا جرحت مشاعرك، فإنك تكون محبوباً فعلاً من قبل الذي جرحها.**

إذا كان تاريخك يشتمل على خبرات وتجارب لامتزاج محير بين الحب والغضب، فربما يكون ذلك هو السبب في عدم ثقتك بالمشاعر، وربما تتساوى المودة والألفة في نظرك بارتكاب العدوانية، وربما يكون إرضاء الناس هو أسلوبك لتجنب الأمرين.

ربما تكون لديك خبرات وتجارب، كضحية للإهانات، اتبعت فيها العدوانية باحتجاجات تدل على الحب والندم.

واعتماداً على تاريخك، فإن رد فعلك نحو الغضب والمشاجرات ربما يكون معقداً وليس بالصحيح لكونك خائفاً، وقد تشعر بالثورة والإثارة في نفس الوقت بسبب المواجهة، أو تخاف أو تقلق لشعورك بالحيرة والارتباك نحو ما تشعر به.

وآخر ما أريد قوله هو أن إرضاء الناس سيستمر في إقصائك عن فرصة إصلاح نفسك والتغلب على مخاوفك، أو تعلم الردود الصحية.

الخوف من جرح مشاعر الآخرين

تبلغ ميريديث السيدة الجذابة الماهرة غير المتزوجة المصابة بمرض إرضاء الآخرين ٣٩ عاماً، وتحاول أن تلتقي (بالرجل المناسب) بحيث تستطيع الزواج منه وبناء أسرة، وهي تحلم بكل الأمور التي ستفصلها لإسعاد الجميع.

وخلال الستة أشهر الماضية، كانت تخرج مع فريد الرجل البالغ من العمر ٤٠ عاماً والذي طلق زوجته ولديه ابنان، وتقول ميريديث إنها هي و"فريد" قضيا "وقتاً لطيفاً" معاً وأنه رجل "عطوف ومراعٍ لمشاعر الآخرين".

وتقول: "ولكن، أعلم أنه الشخص (غير المناسب). إنني لست منجذبة إليه، ولست واثقة من أننا نشترك في صفات كثيرة، وكان ذلك يزعجني ويضايقني لكونه يحبني فيما يبدو أكثر مما أحبه، ولكنني لا أريد أن أجرح مشاعره، لذلك لم أقل له أي شيء".

وفي نوفمبر الماضي، مع اقتراب عطلة الوسم، طلب فريد من ميريديث أن تذهب معه هو وابناه إلى كليفلاند للالتقاء بأسرته لأول مرة، فشعرت بالرعب من فكرة لقاء والدي فريد.

وهي تقول: "بدا الأمر جاد جداً، ولم أكن أحب فريد، ولم أستطع قول "لا" ولكن لم أمنحه كذلك الموافقة التامة على ذهابي معه إلى منزل الأسرة".

"لم أكن أستطيع أن أنهي علاقتي به، وفي الحقيقة، لم أرد أن أكون (بين بين) في علاقتي أثناء العطلات، ومن المحبط جداً أن أكون وحدي في هذا الوقت من العام، ففريد رجل طيب لطيف، وكنت أعلم أنه سيدمره لو أنني أخبرته بحقيقة شعوري".

"كنت أكره فكرة جرح مشاعره، وأكره فكرة الذهاب لزيارة أسرته، وإذ كنت أمينة مع نفسي، فقد علمت أنه ليست هناك أية فرصة لزواجي منه".

وتعترف ميريديث: "وكنت أخطط لإنهاء علاقتي معه بعد انتهاء العطلات على أية حال".

وأخذت في تأجيل مناقشتها بشأن رحلة العطلة، وأخيراً، ذات ليلة، بعد الانتهاء من حفل العيد الذي أقيم في مكتب فريد، في بداية شهر ديسمبر، أخبرته بحقيقة شعورها نحوه.

تقول ميريديث: "لم أكن مستعدة لرد فعله، فقد جن جنونه ولكنه لم ينزعج من قولي الحقيقة، فقد كان غاضباً ومجروحاً لأنني لم أكن صريحة وأمينة معه، بل تركته يسترسل في حبه لي".

"وكان قد أبلغ طفليه أنه كان سيحضر معه إلى المنزل السيدة التي سيتزوجها".

"وذكر لي أنني بمحاولتي عدم جرح مشاعره، قد جرحته بالفعل، وأخبرني أنه رجل ناضج وأنني لو كنت ناضجة وصادقة معه بمجرد تأكدي من مشاعري التي كانت صريحة، بعد أسبوعين، أو ثلاثة من مقابلتنا لبعضنا البعض، لكنت وفرت علينا الوقت الثمين الذي أضعناه".

"وبعد أشهر من لقائنا، طلب مني فريد أن أخبره بحقيقة مشاعري نحوه عدة مرات، ولقد كان من الأسهل علي أن أدعه يعتقد ما أراده، بدلاً من إخباره بمشاعري الحقيقية".

"وفي اليوم الذي تلا حفل العيد، تحدثنا ثانية، وما أثر فيَّ هو قوله عن عدم تقدير مسلكي له، وقال إنني لو كنت أخبرته بعد بضعة أشهر من مقابلاتنا عن رغبتي في ألا أراه لشعر بالإحباط، إلا أنني أهدرت احترامه لذاته وأحرجته، وقال لي: إنه بدا وكذلك شعر كما لو كان مراهقاً تافهاً غير جاد".

وتختتم ميريديث حديثها قائلة: "أعتقد أنه محق، فربما لم أكن أحبه، ولكنني أعجبت به كثيراً كشخص، ولم أكن أنوي جرح مشاعره أو تخييب أمله، وأشعر بالخزي من نفسي ومن طريقتي في التعامل مع الموضوع بأكمله".

وقد تعلمت درساً هاماً في الحياة من تجربتها معه، على الرغم من أنه كلف كليهما ثمناً باهظاً من الناحية النفسية.

ليس بوسعك إخفاء مشاعرك في كل الأوقات

كقاعدة عامة، يعتقد الذين يرضون الآخرين أن أي مشكلة تحدث سوف تتصاعد وتتحول إلى مواجهة عدوانية أو ستتدهور وتتحول إلى كارثة عاطفية، فكما أساءت ميريديث التصرف مع فريد، قد تعتقد أنت أيضاً أن رد فعل الآخرين سوف يكون سلبياً تجاهك إذا اتبعت "القواعد" المفروضة على النفس، والخاصة بإرضاء الآخرين.

على سبيل المثال فإن الكثيرين ممن يرضون الآخرين يتراجعون عن فكرة إرجاع الوجبة التي طلبوها إلى المطعم، حتى لو كان الطعام غير مقبول الطعم، فما السبب وراء عدم البوح بالشكوى أو العيب الموجود في الطعام؟ إن السبب هو أن الذين يسعون لإرضاء الآخرين لا يريدون إغضاب الساقي أو صاحب المطعم أو أنهم لا يريدون إهانة أو جرح مشاعر الطاهي.

وهذا الخوف من جرح مشاعر شخص ما، أو من التسبب في الغضب وعدم الاستحسان يقودك إلى تجنب إغضاب الآخرين، وهذا التوقع الخاطئ المبالغ فيه من أن الآخرين سوف يكون رد فعلهم غاضباً، أو عدوانياً سبب رئيسي في عدم قولك لكلمة "لا" وفي عدم الدفاع عن حقوقك، وعدم مراعاة احتياجاتك، وعدم القيام بأفعال صحيحة تنم عن الشعور بالثقة.

وإنك لتتوقع أن يصبح الآخرون ساخطين عليك أو ينبذونك ويستنكرونك أو يهجرونك إذا ما فشلت في إرضائهم وعلى أساس هذا التوقع، تبدأ في القفز من "الباب الأبيض" لتتجنب المشاعر السلبية التي تخاف منها جداً.

وعندما يظهر شبح العدوانية أو المشاعر السلبية، تتبع أنت تلقائياً سياسات تجنب غضب الآخرين وإرضائهم، ولكنك بالهرب من معظم المشاجرات والخلافات لن تمتلك فرصة اختبار صحة توقعاتك لاكتساب وسائل صحيحة للتكيف مع المشاعر السلبية.

ويشير علماء النفس إلى العلاقة الخاطئة بين المعتقدات والمشاعر على أنها عقلانية عاطفية، ويتسبب الخوف من غضب الآخرين وعدوانيتهم في أن تتصرف وكأن الغضب والعدوانية أمران واقعيان، وبهذه الطريقة تبرر أنت أي مواقف لإرضاء الآخرين تضع نفسك فيها؛ لكي تجرد الآخرين من غضبهم حتى عندما لا يكون هناك أي تعبير عن أية مشاعر غاضبة لدى الآخرين.

وقد قامت ميريديث بترشيد عاطفي، يكثر عند الذين يرضون الآخرين، وهو خاص بالمواقف التي تجد فيها نفسك متورطاً في علاقة تسبب لك التعاسة، أو عدم الرضا، وبالرغم من قوة رغبتك في إنهاء العلاقة، إلا أنك تنقصك الشجاعة الكافية لفعل ذلك، والسبب في ذلك حسب اعتقادك، وحسب الشكل القديم لمرض إرضاء الآخرين، هو أنك لا تريد جرح مشاعر الآخرين.

ومع ذلك، فإذا دققت النظر فيما يدور بداخلك من دوافع، فستجد الخوف من حدوث مشاجرات يقع وراء رغبتك في عدم جرح مشاعر الآخرين، وخوفك الخفي يكمن في إسخاطك الشخص الآخر إذا أنهيت العلاقة، لا في جرحه فقط، وربما تجابه عندئذ المواجهة التي تخشاها لأبعد الحدود.

وهذا الكره الشديد من قبل الذين يرضون الآخرين في أن يكون أحدهم هو الشخص "الناهي لأمر ما" يسود لدى معظمهم، خاصة في الأمور الخاصة باللقاءات والعلاقات العاطفية الجادة، ومع ذلك، فلقد رأيت أمثلة عديدة لنفس هذه الظاهرة في الصداقات المزعومة.

وفي تلك الحالات، يقوم الشخص الذي يدعي أنه صديق على نحو متكرر بجرح مشاعر الشخص الآخر الذي يرضي الآخرين، ومع ذلك فلن يكون الأخير هو الذي سينهي العلاقة، حتى ولو تعرض للإهانة العاطفية، على أساس أن فعل ذلك ربما يجرح مشاعر الصديق الذي يسيء معاملته أصلاً.

وشكل آخر لغاية البغض لذلك يتبدى في مكان العمل، وهنا للمرة الثانية، ربما يكون لدى الشخص الذي يرضي الآخرين مبرراته الجيدة جداً لرغبته في ترك الوظيفة، وأحياناً يذكر أمثلة على سوء معاملته ومضايقته المستمرة، أو الانفجارات الغاضبة لصاحب العمل، ولكنه لا يزال يتجنب الرد الغاضب أو المستنكر أو "الجارح" من قبل صاحب العمل، ويظل ذلك الشخص في نفس الوظيفة لعدم قدرته على استجماع شجاعته لتقديم استقالته.

ومهما يكن شكل العلاقة، فإن هذا التجنب والتهرب يضع الشخص الذي يرضي الآخرين في شرك فرضه على نفسه، بينما يدفع الثمن الباهظ عن الوقت الذي أهدره والفرص التي ضيعها لإيجاد شريك أو صديق أو صاحب عمل أكثر انسجاماً معه.

وكما توضح قصة ميريديث، فإن التأثير السلبي لهذا السلوك التجنبي يقع على كلا الطرفين، وباستمرارها في الارتباط بفريد، لخوفها من جرح مشاعره، فما جرحت مشاعر فريد التي سعت إلى عدم جرحها فقط، ولكنها جرحت مشاعرها هي الأخرى.

التعديل العاطفي:
الكلمات يمكن أن تجرحك فعلاً

- لا تحاول أن تجنب علاقاتك الغضب، ومن الأفضل بكثير أن تقوم ببناء علاقات آمنة وثيقة يمكن من خلالها التعبير عن الغضب بدون خوف من الجانب الآخر.

- إن البقاء لفترة طويلة على علاقة عاطفية لأنك لا تريد جرح مشاعر الشخص الآخر، يعطي فكرة خاطئة عن افتقار كل منكما للاحترام.

- عليك بالضرورة أن تفحص دوافعك، وأن تراقب نواياك، وأن تفهم وتعبر عن مشاعرك، خاصة عندما تؤثر على شخص آخر، تربطك به علاقات وثيقة. هل تحاول فعلاً أن تحمي مشاعر شخص آخر، أو أنك تتجنب إمكانية حدوث مواجهة غاضبة، تشعر أنك غير مستعد للتعامل معها؟

- إذا كنت مهتماً حقاً بكونك عطوفاً وطيباً مع الآخرين، فلتتحمل المسئولية عن تصرفاتك والدوافع التي وراءها. اتخذ خيارات جيدة للطريقة التي تعامل بها الآخرين.

- يمكن للكلمات فعلاً أن تجرحك، وإن المضايقة لشيء عدواني، والأمانة التامة التي تتنكر في صورة عدوانية لا يتم الدفاع عنها على أسس خلقية أو نفسية.

إلى أي مدى تستطيع تجنب حدوث مواجهة



يؤمن معظم الذين يرضون الآخرين باعتقاد خاطئ، وهو أن جميع الخلافات مدمرة، إنك تقريباً تتقن تجنب مجرد ذكر كلمة مواجهة لهذا السبب، وفكرة أنه يمكن أن يكون للصراع هدف مفيد وبناء تعتبر غريبة جداً بالنسبة لك، وبالتالي فإن أية خلافات أو مواجهات تبدو خطيرة ومخيفة ومدمرة، وسوف تتجنبها بأي ثمن أو تحت أي ظرف.

ربما بدا أن قابلية مفهوم الخلاف لأن يكون بناء وصحياً في علاقة ما وكأنه تناقض، فعندما يتم تناول الخلافات بشكل بناء يمكن لها أن تكون في صالح العلاقات الوثيقة.

وعلى عكس حدسك، فإن الزوجين السعيدين لا يختلفان كثيراً عن اللذين لا يشعران بالرضا والتعاسة بالنسبة لوجود أو غياب عنصر الخلاف، بمعنى أن كل العلاقات الجيدة والسيئة، لابد أن تتعرض لحدوث خلافات.

والاختلاف الرئيسي يكمن في كيفية التعامل مع الخلافات، فالزوجان السعيدان يبادران بحل الخلافات، أما الزوجان غير السعيدين، كقاعدة عامة، فلا يحلان الخلافات، وكنتيجة لذلك يتشاجر الزوجان غير السعيدين بشأن نفس الموضوعات مراراً وتكراراً، ويستغل الزوجان السعيدان وقوع الخلاف بينهما لزيادة التفاهم بينهما، وللاستفادة من مزايا العلاقة، في حين أن الزوجين غير السعيدين يريان الخلاف على أنه صراع قوي، حيث يمكن لأحد الطرفين أن يفوز، وينبغي أن يخسر الطرف الآخر.

ويتعامل الزوجان السعيدان مع الخلافات بشكل بناء لتحقيق الأهداف والاحتياجات الخاصة بالعلاقة، أما غير السعيدين فيحلان ويفكان الرباط الذي يربطهما ببعضهما البعض بسبب الآثار العنيفة للخلاف المدمر.

دعونا نعاين الخلاف المنتشر الذي قد يحدث بين زوجين يستعدان للخروج ليلة السبت، والخلاف هنا بسبب رغبة الزوجة في الذهاب إلى مطعم صيني، في حين أن الزوج يرغب في تناول الباستا (نوع من المكرونة) ويريد أن يشاهد فيلم خيال علمي، بينما تريد هي مشاهدة فيلماً رومانسياً كوميدياً.

ومن الواضح أن اختيارات كل منهما مختلفة منذ البداية، ومع ذلك يمكن تماماً لهما أن يكفا عن الخلاف وأن يحلا هذا الخلاف دون أن ينبسا بكلمة واحدة غاضبة.

وربما يمكنهما قلب العملة ويسمح للفائز أن يختار إما العشاء أو الفيلم، تاركاً الخيار الآخر للخاسر، وربما يوافقان على قلب العملة مرتين، مرة لاختيار المطعم والأخرى لاختيار الفيلم، وبدلاً من ذلك، يمكن للزوجة أن تقرر التنازل عن رغباتها على أساس أنها تريد إسعاد زوجها، وكذلك يمكن أن يتنازل الزوج عن رغباته لإسعاد زوجته، وأخيراً يمكن أن يتفقا أو لا يتفقا على حل وسط فبوسعهما تناول الهامبورجر مثلاً ومشاهدة فيلم رعب، ويكفي شعورهما بالسعادة لأنهما مع بعضهما البعض.

الآن، اعتبر أن زوجين آخرين سيحدث بينهما نفس الخلاف حول العشاء والفيلم، وبدلاً من تعاونهما للوصول إلى حل وسط، يدع هذان الزوجان القضية تتصاعد وتتحول إلى جدال، وفي النهاية، ربما إلى قتال عنيف، وربما كان هذا الحوار شيئاً من هذا القبيل.

الزوجة: "إننا دائماً نذهب إلى حيث تريد، ونشاهد الأفلام التي تريد مشاهدتها، وهي أفلام غبية للرجال، ليس هذا من العدل في شيء، إنك أناني جداً، إنني أطهو كل يوم لك، والآن لا تترك لي الفرصة حتى في اختيار المطعم، لو أنك تحبني فعلاً، لكنت حاولت إسعادي، ولو لمرة واحدة".

الزوج: "أوه، أعطيني مهلة استراحة. إنك تسيطرين على كل شيء وما رأيت شخصية أشد سيطرة منك في حياتي، وإنك لتأمرين كل من في المنزل ولن أدعك تسيطرين عليَّ، ولو أنك تهتمين أكثر بمشاعري كرجل بدلاً من (بطاقة لشراء وجبة) لذهبت معي لمشاهدة الفيلم الذي أريده، إنني أفضل البقاء في المنزل عن الذهاب معك لمشاهدة (الأفلام السخيفة) في الواقع، إذا أصررت على أن تسير الأمور كلها حسب رغباتك، فدعينا ننسى أمر الخروج أصلاً!".

ونحو ذلك، فمواجهة الحقائق الموضوعية يسلك كلا الزوجين طريقاً مختلفاً أثناء الخلاف، وأحدهما فقط يمكنه أن يصل إلى هدف حل الخلاف، وما توصل الزوجان الآخران إلى أي اتفاق هل يظلان بالمنزل ساخطين، أو يخرجان معاً، وذلك لأن خلافهما الحقيقي ليس بشأن المطاعم والأفلام، ولكن بشأن القوة والسيطرة.

وكما تستطيع أن ترى، فقد عكس الخلاف الشد والتوتر العميق في علاقتهما، وتعتبر المقارنة ما بين الزوجين الأولين والآخرين مفيدة جداً لسببين، الأول لأنها توضح أن وجود الخلاف لا ينذر بالضرورة بحدوث مواجهة غاضبة، والثاني، أنها توضح كيف يمكن بسرعة للخلاف أن يتصاعد ويتحول إلى رعب خطير خاصة عندما تستخدم الكلمات والأساليب المدمرة.

فقد حل الزوجان الأولان الخلاف بطريقة متعاونة ودود وكانت الأولوية في خلافهما لبقائهما معاً في انسجام تام، ولإسعاد بعضهما البعض، ولمنع حدوث جدال عنيف يمكن أن يقلل أو يفسد من متعة الوقت الذي سيقضيانه معاً.

أما الزوجان الأخيران ، مع ذلك، فينتهجان أسلوب الفائز والخاسر، وأن الفائز هو الذي سينفذ كلامه، فالخلاف حول ما سيأكلانه وما سيشاهدانه من أفلام تدهور بسرعة وتحول إلى صراع على القوة، وبدأ تبادل للاتهامات والتهديدات الشخصية.

وربما يبدو أنه من الصعب الاعتقاد بأن الزوجين يمكن أن يشنا حرباً عنيفة بسبب شيء تافهٍ كما يبدو مثل اختيار المطعم أو الفيلم، لو أنك قضيت وقتاً من قبل في علاقة تتسم بالاختلال الوظيفي، أو كنت شاهدت مثلها، فإن خلاف الزوجين الأخيرين سيحظى بتوثيق، ربما فاق الخلاف الهادئ المتعاون للزوجين الأولين.

فوائد الخلاف البناء

يمكن للخلاف الذي تم التعامل معه بشكل صحيح أن يكون مفيداً للغاية من خلال تجارب الخلافات، ويمكن للذين بينهم علاقات -على سبيل المثال- أن يقوموا بتنمية التفاهم المتبادل عن طريق التحدث عن القضايا التي تتعبهم، أو تتسبب لهم في الشعور بالتعاسة وعدم الرضا.

وعندما يتطور الخلاف ويهدف إلى الحل، فربما يتم التوصل إلى اتفاقيات جديدة تحكم على ما هو مقبول ومرغوب فيه أو ما لا يقبل ولا يرغب فيه في المستقبل، وعند الخلاف البناء، يبتعد المشاركون فيه عن المواقع الهامشية إلى النقطة الأساسية للحلول الوسطى، التي تخدم

بشكل أفضل احتياجات ورغبات جميع الأطراف المعنية، وعندما يتم حل الخلاف بشكل فعال، يكون المجال أضيق في أن يتصاعد نفس الخلاف أو أن يصبح مشكلة في المستقبل.

ويمكن للخلاف البناء أن يكون مناسبة لإعادة التوكيد على المشاعر الإيجابية والالتزامات، حيث إن الخلاف البناء لا يسمح بالتسبب في أي جرح لمشاعر أي شخص، ولا بإضعاف الرباط الأساسي الذي يربط الشخصين معاً في العلاقة بينهما، وهذا التعامل الصحيح مع الخلاف يزيد من الشعور العام بالثقة والأمان والاحترام لدى الأفراد في علاقاتهم، نحو شركائهم ونحو أنفسهم.

وعندما يوافق شخصان أو أكثر من الأفراد على اتباع إرشادات الخلاف البناء والسيطرة على تصاعد الغضب، فإنهما بذلك يوفران جواً آمناً يمكنهما في ظله إثارة الخلافات ومناقشة القضايا المثيرة للنزاع. وبهذه الطرق، يمكن باستمرار لهؤلاء الأفراد تحسين علاقاتهم عن طريق حل المشاكل والنزاعات وتحقيق حاجات بعضهم البعض، وفي المقابل، تتولد عن هذه الإنجازات مودة وألفة ورضاً وابتهاج عاطفي وسعادة أكبر.

وإذا ما كان للخلاف هذه المكافآت الكثيرة، فلماذا يجد المصابون بمرض إرضاء الآخرين الخلافات مخيفة ومهددة لهذه الدرجة؟ لماذا يرغب هؤلاء في فعل أي شيء تقريباً للبقاء بعيداً عن طريق الخلافات والمواجهة.

ثمن تجنب الخلافات

عندما يخبرني أي شخص بأنه لم يتشاجر أبداً أو لم يختلف مع شريك حياته ينتابني الشك في الأمر وأتردد في تصديق ذلك، وأهتم بمعرفة الحقيقة.

وتجنب الخلافات ليس بقوة نفسية، يجب تدعيمها، ولكنه أحد أعراض الاختلال الوظيفي المقلق في علاقة ما، ويضعف من المودة والثقة وقوة هذه العلاقة.

وفي أية علاقة، سواء شخصية، أو في العمل يعتبر الخلاف أمراً حتمياً، وليس هذا ملزماً بقول إن الخلاف والمواجهة الصريحة أمران مؤكدان، ولكن لابد سواء عاجلاً أم آجلاً أن يحدث خلافات في الرأي وفي الأسلوب والاهتمامات، أما كيفية التعبير عن هذه الخلافات، وما إذا كانت ستحل بشكل فعال أم لا، فسوف يحددها ما إذا كان الخلاف بناء أم مدمراً في طبيعته.

وتجنب الخلاف من خلال إرضاء الآخرين أو طرق أخرى لا يستأصل وجوده، وهو يشير في الواقع إلى الجهود الهادفة إلى كبت التعبير عنه، وبالرغم من تلك المجهودات المبذولة لتجنبه، إلا أنه يحدث في النهاية.

فكر في الخلاف على أنه فيل وقف بالعرض في وسط غرفتك، فبوسعك تجاهله ببساطة عن طريق السير حوله، ويمكنك تجنب الحديث إليه أو عنه، ولكن سوف يظل موجوداً هناك، وأنت تعلم هذا وكذلك الفيل.

وعندما لا تحل الخلافات، فإنها تحدث بشكل متكرر ويمكن أن تصبح أكثر إحباطاً وتدميراً للعلاقة، وغالباً ما تتحول إلى صراعات قوية خطيرة، كما شاهدنا في المثال المذكور أعلاه.

- **ما لم تكن شاركت من قبل في أي خلاف، فإن مشاكلك وقضاياك لديها القليل من الفرص لكي تحل.**

والمشاعر المريضة التي تولدها المشاكل التي لم تحل سوف تنتشر داخلياً من خلال علاقتك، وربما تنتهي العلاقة التي استمرت في ظل التوتر والخلاف الذي لم يحل نهاية غير مرغوب فيها.

ربما تعتقد أن إرضاءك للآخرين يعمل بفعالية لتجنب معظم -إن لم يكن جميع- الخلافات، وفي حين أن سياستك يمكن أن تحميك من الخلاف المدمر والمواجهة العدوانية، إلا أنها تحرمك أيضاً من تعلم حل الخلافات بشكل بناء، وبالتالي من جني ثماره أيضاً.

ويشبه ذلك محاولة تجنب وقوع حادثة مدمرة عن طريق عدم تسلق ظهر قطار منطلق، أو محاولة تجنب حادث تحطم طائرة برفض الركوب على متنها، وربما وفرت سياسات التجنب هذه عليك جروحاً وصدمات، ولكنها سوف تبقيك ملتصقاً بمكانك أيضاً وسوف تحد من فرصك للذهاب إلى أي مكان.

وعلى نحو مشابه، ربما يساعدك إرضاء الآخرين في تجنب وقوع الخلاف المدمر، إلا أن علاقاتك لن تمتد أو تتسع أيضاً، فالخلاف والحل البناء له شيئان ضروريان لنمو العلاقة والشخصية كذلك. إذا أردت التقدم للأمام في علاقاتك، فعليك أن تتسلق متن القطار.

وربما يكون إرضاؤك للآخرين، الحسن النية والحارس لك من كل خلاف ضاراً للأشخاص وللعلاقات التي سعيت جاهداً في حمايتها.

كيف يتصاعد الخلاف؟

خلال الخمسة وعشرين عاماً التي عملت فيها طبيبة نفسية، لاحظت ظاهرة خطيرة بين الأزواج الذين يأتون لتلقي العلاج النفسي، وذلك يحدث عندما يحاول الزوجان تمثيل أو إعادة الخلاف

الذي حدث بينهما في المنزل. وعندما يبدأ الطرفان في الخلاف، تتسع دائرته حتماً وتتحول إلى تمثيل مشاجرة حقيقية أخرى من واقع الحياة، وفي اللحظة المناسبة، ولنقل مثلاً بعد مرور خمس دقائق من بدء الجدال، أقاطعهما، لأسأل السؤال الذي لا يضر: "وما السبب الرئيسي في هذا الخلاف؟ ماذا كان موضوع القضية الذي أنشبتما الخلاف بشأنه؟"

ويكون هناك صمت شديد لبضع دقائق، وينظر الزوجان المحرجان إلى بعضهما البعض ثم إليّ، ثم يضحكان ويعترفان بأن كلاهما لا يعرف الإجابة عن هذا السؤال، وما السبب في هذا الفقدان المشترك للذاكرة عن سبب الخلاف؟

وتكمن الإجابة في فهم الآلية التي عن طريقها تتصاعد الخلافات، وتكون خارج السيطرة، وتتحول عن السبب الرئيس لها، وسوف يوضح ذلك القصة الآتية:

بدأ جورج جلسة العلاج ذاكراً أنه وزوجته أليس، اختلفا وتجادلا جدالاً عنيفاً خلال الأسبوع الماضي منذ آخر لقاء بينهما، وطلبت منهما إعادة تمثيل الخلاف أمامي في الكتب وبعد تردد مبدئي، بدأ كل منهما في خلاف ساخن وجدال قوي للمرة الثانية.

بدأ الشجار عندما عادت أليس –المحامية– إلى المنزل في وقت متأخر في إحدى الليالي من مكتبها لتجد أن جورج قد ترك صحون العشاء بدون غسيل في حوض المطبخ.

وقالت أليس إن ذلك "يغضبها فعلاً" لأنها تعمل بجد تماماً مثل زوجها، بل وتعمل لعدد ساعات أطول، وأنها على حسب ما تفهم هي وزوجها يشتركان معاً في تحمل مسئولية الأطفال والمنزل على وجه المساواة، وترى تصرف جورج عندما ترك الصحون دليلاً واضحاً على انتهاكه وخرقه للشروط التي اتفقا عليها معاً.

وذكر جورج قاضي المحكمة المحلية، أنه أعد العشاء لولديه وكذلك لنفسه، ولكنه نسي ببساطة أن يغسل الصحون.

ويحتج قائلاً: "إنك تبالغين تماماً، فما أتيت بأمر جلل. لقد نسيت فقط أن أغسل تلك الصحون اللعينة".

وترد أليس قائلة: "من فضلك، أنسيت فعلاً؟ ولماذا أصدق أنا ذلك؟ ولا تقل لي: إنني (أبالغ) وأنت تعلم كيف يغضبني ذلك؟".

وتستطرد أليس قائلة: "ربما لا أصدق أنك "نسيت" أن تغسل هذه الصحون، لأنك دائماً تفعل ذلك. إنك تبدأ دائماً في فعل شيء ما، ثم تتوقف بعد ذلك، وتقول: إنك تؤمن بالمشاركة في تحمل المسئولية، ولكن بطريقةٍ ما دائماً ما أتحمل المسئولية وحدي".

وتقول أليس: "إنه شيء خاص بمسئوليات المرأة والرجل، ولأنني امرأة، فمن المفروض أن أقوم بمزيد من الأعمال في المنزل، ولقد تركت الصحون لي عمداً لأنك تعلم أنني لن أتحمل الذهاب إلى الفراش بدون غسيلها، وتعلم أنني سأفعل ذلك بنفسي، ولا أعتقد أن ذلك عدل، فكلانا يعمل بجد، فلم أكون مسئولة وحدي عن أمور التنظيف؟".

ويرد جورج قائلاً: "حسناً، ولماذا أكون مسئولاً وحدي عن الطهي؟ أنا أطهو، وأنت تنظفين، أليست هذه مشاركة؟".

وترد أليس: "أنت تعلم يا عزيزي، أنك تحدث خلافات، قل الحقيقة، كم عدد أيام الأسبوع التي تطهو فيها الطعام، مرة واحدة؟ إنني أقوم بأعمال شراء البقالة، وأطهو تقريباً كل يوم، وأنظف لأكثر من نصف الوقت، لأنك تقول إن لديك عملاً لتقوم به. حسناً وأنا كذلك!".

وتواصل أليس قائلة: "أخشى يا سيدي أنك لست بالشارك في المسئولية على وجه المساواة كما تظن نفسك، قاض أو غير قاض، فأنت تعتقد بداخلك أنه إذا ما ذهبت المرأة إلى مدرسة هارفارد القانونية مثلما فعلت، فإن مكانها لا يزال هو المنزل، إنني قلقة فعلاً بشأن الرسالة التي يتعلمها الولدان عن كيفية معاملتهما للنساء في حياتهما".

وعند هذه النقطة رد جورج: "آه، لا تتعرضي لذلك. لا تتهميني بأنني الأب السيئ لكوني الزوج السيئ، فأنا واثق من أننا لا نريد تدقيق النظر في أدائك كزوجة وأم، أليس كذلك؟ ثم إن ولدينا أحدهما في الثامنة والآخر في العاشرة من عمره. دعينا لا نقلق بشأن كيفية معاملتهما لزوجتيهما، فهذه حماقة".

الآن قد جُرحت مشاعر أليس، ودمعت عيناها، وقالت "لماذا تصر على جعلي أشعر بالذنب تجاه الأولاد؟ إنك مثل أمي تماماً كلما تحدثنا معاً، لابد وأن تتعرض للحديث عن أنني لا أقوم بوظيفتي على الوجه المطلوب كأم لابني. إنك كاذب في هذا الشأن!".

وإلى هذه النقطة قمت في اللحظة المناسبة بمقاطعتهما لأسألهما ماذا كان سبب هذا الجدال؟ وكنت أقصد طرح هذا السؤال، وأعلم الواقعة التي أشعلت نيران هذا الشجار، ولكنني أعلم أيضاً أنهما لن يتذكراها.

غضب كل من جورج وأليس، فهو ساخط وهي تقول إنها تشعر بالحزن والذنب بالإضافة إلى الغضب، ففي الوقت الذي تصاعد فيه الخلاف إلى أقصى درجة، سقط من الذاكرة سببه الرئيسي، وفي النهاية تذكرا أن صحون العشاء التي تركت في حوض بدون غسيل هي السبب في إشعال فتيل هذا الخلاف.

وما يوضحه هذا المثال هو الميل إلى تصعيد الخلاف، فالشجار الذي اختلقه كل من جورج وأليس يوضح أنه بمجرد أن نشب، بدأ كلاهما يفقد السيطرة عليه بسرعة، وبدأ في توسيع المنطقة الخطيرة للهجوم الشخصي.

مستويات الخلاف

يتصاعد الخلاف ويرتفع ليتدرج من خلال مستوياته الثلاثة التي يمكن تحديدها ووصفها، ولكي يكون فعالاً ينبغي أن يحدث في المستوى الذي يتناسب مع أو يصف المشكلة، وسوف يساعد المثال الذي ذكرناه عن الخلاف بين جورج وأليس في توضيح نموذج له.

تبدأ الخلافات عادة في المستوى (١): خلاف حول السلوك، ويتضمن الاختلاف أو عدم الاتفاق بشأن ما يفعله وما يقوله الناس (بالنسبة لعلماء النفس، يعتبر الكلام شكلاً من أشكال السلوك) فقد ترك جورج صحون العشاء في حوض المطبخ بعد طهي طعام العشاء، وعادت أليس إلى المنزل ووجدتها متسخة، وغضبت وثارت لذلك، وهذا هو المستوى السلوكي لخلاف الزوجين.

ثم يتصاعد بعد ذلك ليصل إلى المستوى الثاني (٢): حيث يكون *الخلاف بشأن القيم والمبادئ والمعتقدات العامة التي تميز العلاقة*، وتتحكم هذه المبادئ في الواقع في العلاقة بنفس الطريقة التي تتحكم بها القوانين أو تحكم الشعوب أو المؤسسات والجماعات، وتميز المبادئ توقعات الناس حول كيفية معاملة الآخرين لهم أو الطريقة التي ينبغي عليهم أن يعاملوا بها الآخرين الذين يشاركونهم نفس العلاقة في المقابل.

وبالنسبة لجورج وأليس، يتصاعد الخلاف إلى هذا المستوى بمجرد أن تنفجر فكرة العدل واتفاقهما الأولي حول المشاركة في الأعمال المنزلية، ويحدث الجدال لأن جورج يعتقد أن قيامه بالطهي والتنظيف يعتبر دوراً مشاركاً له، ومع ذلك، تعتقد أليس أنه أجبرها على غسيل الصحون، بتركها بدون غسيل، لأنه كان يضمر بداخله الاعتقاد والإيمان بأن النساء ينبغي أن يقمن بأعمال المنزل وبأعمال تزيد عن عمل الرجال بوجه عام.

وتجادل أليس وجورج حول قيم المساواة، وأدوار النوع (أدوار الذكر والأنثى) والعدالة وتقسيم مسئوليات المنزل، فقد تشاجرا بشأن المبادئ والقوانين والقيم والمعتقدات التي اتفقا عليها كزوجين، ومعنى هذا أنهما وصلا بالخلاف إلى المستوى الثاني.

وبالرغم من ذلك، عندما بدأ الاتهام يتخذ شكلاً شخصياً تصاعد الخلاف إلى أخطر مستوى وهو المستوى الثالث: وهو الخلاف حول الشخصية والحالة العقلية والمشاعر والنوايا والدوافع،

ويكون الخلاف في هذا المستوى متصلاً بما يعلمه كل شخص عن مزايا شخصية الشخص الآخر ومشاعره وحالته المزاجية ونواياه، ففي المستوى الثالث يمكن أن يصبح الخلاف مدمراً.

يطلق جورج على مشاعر أليس اسم "مبالغة" وهو يعني بذلك أنها عاطفية جداً (وهذا بالمناسبة هو الخلاف الشائع الذي يحدث بين الرجال والنساء، والذي ينتمي للنوع أو المستوى الثالث) وردت عليه أليس باختبارها لطبيعته الحقيقية، مفترضة أنه ليس المنادي بالمساواة الحقيقية، حتى ولو كان قاضياً، وبفعل ذلك فهي تفترض أنه منافق.

ويستثقل الخلاف جداً عندما يتحول إلى اتهامات مضادة بشأن الأبوة والأمومة، فتتهم أليس جورج بأنه يجعلها تشعر بالذنب، تماماً مثل أمها، وتدعي أنه دائماً ما يتجادل معها بشأن تقييمه لدورها كأم.

ويحذر جورج، الذي يرد مدافعاً عن نفسه من أن (تذهب إلى هناك) ومن أن تلقي باللوم على طريقته، أو على كونه أباً سيئاً مثلما هو زوج سيئ، وفي حالة الغضب تطلق أليس عليه لقب "كاذب".

وتتخذ الأمور شكلاً شخصياً أكبر عندما يصلان إلى المستوى الثالث، ولا تزال هناك اختلافات هامة تميز النوعين السابقين من الخلاف في هذا المستوى الشخصي جداً، ويمكن لهذه الأساليب المختلفة أن تحدث تأثيراً كبيراً على صحة وقوة العلاقة.

ويتولى الخلاف البناء حماية الوالدين من مناقشة حب أحدهما للآخر، أو إخلاصه أو التزاماته الأساسية نحو العلاقة التي تربطه بالآخر، حيث تم التوكيد على الاحترام المتبادل وتبقى القيم الأساسية التي تربطهما ببعضهما البعض غير مشكوك فيها، وبالتالي لا تفسد بسبب الخلاف.

وفي الخلاف الهدام أو المدمر، من ناحية أخرى، يتم طرح أو إثارة أسئلة خطيرة، حتى لو كان الوالدان لا يزالان يحتفظان بحبهما والتزامهما نحو بعضهما البعض، وربما تعرض الاحترام، والثقة بينهما للمناقشة، وبمجرد أن يثار الشك حول هذه الأساسيات، تعاني العلاقة من الخسران، إن الخلاف الهدام لينتشر بسرعة وبشكل خطير، وينبع أساساً من مصدره المؤدي إلى تبادل الاتهامات والإدانات والتهديدات في السلوك.

ويقوم الزوجان اللذان يعالجان الخلاف بينهما بشكل بناء بالتوكيد على علاقتهما الأساسية سواء بشكل صريح أو غير صريح بألا يتم التعرض لمناقشة القيم الأساسية مثلاً، ونتيجة لذلك يتم احتواء الخلافات داخل حدود آمنة، ويمكن أن يشعر الوالدان بالأمان في التعبير عن

عدم شعور أحدهما بالرضا أو حتى بغضب عابر، ويمكن فعلاً لعملية تشكيل اتفاقيات سلوكية، كالذي يتوجب عليه أن يغسل الصحون، أو كيفية التعامل مع الأقارب أن تدعم وتقوي المودة والألفة وأن تعمق التفاهم.

وتحدث الحلول الفعالة للخلافات في المستوى الثاني، وهذا يعني أن اتفاقيات جديدة حول قوانين العلاقة يمكن التوصل إليها، ويمكن أن تحدد الخلافات القديمة، مثلما هو الحال في مشكلة أليس وجورج، ودائماً ما تقلل الاتفاقيات في المستوى الثاني من حدوث خلافات مستقبلية؛ لأن القوانين المشتركة المتفق عليها يمكن أن تثار لحل مشاكل محتمل حدوثها.

وكان لمشكلة أليس وجورج الأساسية علاقة بتحديد تقسيم متساوي للمسئولية، وفي النهاية قام كلاهما بحل المشكلة عن طريق التحدث في الأدوار التي سيؤديها ومن الاثنين إلى الخميس، قاما بتبادل مسئوليات الطهي والتنظيف، يتولى كلاهما نفس المهام لمدة يومين من كل أسبوع، ومن الجمعة إلى الأحد، قاما بتناول وجباتهما بالخارج حتى لا يضطر أحدهما للطهي أو التنظيف، وساعدت هذه الاتفاقية في منع حدوث أية خلافات مستقبلية حول من يؤدي كذا ومن يقوم بغسيل الصحون ومن يقوم بالأعمال المنزلية الأخرى.

ومن الواضح أن لدى جورج وأليس قضايا عديدة أخرى تؤرق علاقتهما، بالإضافة إلى مشكلة الأعمال المنزلية، وكانت هي الدافع للتلفظ بكلمات سخط كثيرة، وعندما تم حلها، شعرت أليس بالرضا والاقتناع بأن الحل كان مساوياً بينهما، وأن جورج، عاد ثانية، إلى التصرف بطريقة عادلة.

وكان عليه وعلى أليس أيضاً التوصل إلى بعض الاتفاقيات بشأن الخلاف الصحيح، وقد تعلما الإرشادات اللازمة للخلاف البناء، وباتباعها وجدا أن خلافتهما أصبحت أقل صعوبة وتدميراً لعلاقتهما.

كيف تتشاجر بشكل بناء؟

من الواضح، أن محتوي أو موضع الخلاف يعتمد على المشاعر الغاضبة وتصاعد الخلاف الذي سيحدث. عندما يختلف الزوجان بشأن ما إذا كانت بينهما علاقة ملتزمة أم لا، فمن الراجح أن يصبح غضباً عاطفياً، فإذا ما كان الخلاف حول المال، فاحتمالية تصاعده كبيرة، وإذا كان من الناحية الأخرى حول مكان تناول العشاء، كما رأينا ذلك في السابق، فمن المؤكد وليس من المحتمل أن سينتج عن ذلك جدال ساخط.

وعدم فهم أهمية موضع الخلاف أو الشجار، حيث إن هناك طرقاً معينة تحدث في جميع الخلافات تقريباً، يؤدي إلى التحول من الخلاف حول الأمر المهم إلى الشيء التافه.

◄ **يمكن التعامل مع أي خلاف بشكل فعال وبناء أو بشكل هدام، وذلك يعتمد على كيفية تعامل المشتركين في هذا الخلاف مع بعضهم البعض، وعلى نحو مشابه، يمكن أن يتصاعد أي خلاف حول أي موضوع إلى مستوى شخصي مدمر.**

وعن طريق فهم الفروق بين السياسات/الطرق البناءة والهدامة ومنها أساليب كيفية وسبب تصاعد الخلاف، سوف تكون معداً بشكل أفضل للتحكم في كل من عملية ونتيجة الخلاف، وكلما تعلمت وأصبحت ماهراً في السيطرة على الخلاف والغضب قلت مخاوفك، وسرعان ما يمكنك التغلب على عادة إرضاء الآخرين.

إذن، دعنا ننظر نظرة أعمق إلى الفروق بين الطرق البناءة والهدامة للخلافات.

المعلومات الكثيرة في مقابل المعلومات القليلة: يخص الفرق الأول بين الخلاف البناء والهدام قدر المعلومات المتبادلة بين الأطراف المشتركة في الخلاف، يتزايد قدرها في الخلاف البناء، ويصبح فرصة للتصريح بهذه المعلومات.

وفي المناقشة التالية للخلاف، ربما يتم التعبير عن معلومات حول المشاعر والمعتقدات والقيم أو الاتجاهات والميول، وربما يصرح الأفراد بحقائق عن طفولتهم، وعلاقاتهم بوالديهم، أو سياسات الأسرة، فربما يصدر رفاق العمل، مثلاً، عن وجهات نظر شخصية لتطور الشركة، أو عن مخاوفهم من الفشل الاقتصادي. ومهما تكن طبيعة العلاقة أو محتوى المحادثة فإن المعلومات الغزيرة لا القليلة تكون متاحة من خلال التصريح اللفظي في حالة الخلاف البناء.

وبالعكس، فإن الخلاف الهدام لا يسمح بالتصريح بكثير من المعلومات، وذلك يعني أن ينسحب طرف واحد أو أكثر من المناقشة أثناء الخلاف أو يمتنع عن الكلام.

ويمكن أن يحدث ذلك عندما يرفض الشخص التحدث عن مشكلة ما، أو يؤجل أو يلغي المناقشة أو يرفع سماعة الهاتف، أو يترك مكان المناقشة، أو يفرض على الآخرين "المعاملة الصامتة" ومهما يكن اختيار الطرق، أو ارتباط الأساليب فإن مؤشر الانهيار أو عدم الفعالية هو تدني حجم المعلومات المباح بها بشكل إجمالي خلال الخلاف وبسببه.

المرونة في مقابل الصلابة: والفارق الثاني هو أن الأطراف المشتركة في الخلاف البناء تحظى بأسلوب تعاوني ودود أساسي للتعامل مع بعضها البعض، وتظل مرنة في أسلوبها في حل

المشكلة، وراغبة في التفاوض والتوصل إلى حل وسط يحافظ على العلاقة بينها وجودتها في المرتبة الأولى، وتأتي بعد ذلك رغباتها في الغلبة عند الخلاف أو البقاء فيه بأي ثمن.

وفي الخلاف الهدام تتخذ الأطراف موقفاً معادياً وتنظر إلى بعضها على أنها تتسابق وتتنافس حول الفوز أو الانهزام في الموقف الذي سوف يفوز فيه طرف واحد، في حين سيخسر الطرف الآخر المعارض، وتوضع المصالح الشخصية للأفراد في المرتبة الأولى، ثم تليها أفضل مصالح العلاقة، وأهم شيء إنما هو الفوز.

وعلاوة على ذلك، ففي الخلاف الهدام، يكون الأفراد متصلبين وغير مرنين، ولا مهتمين بالالتزام بمواقفهم المستقطبة الأصلية، حيث إن الوصول إلى تسوية أو حل وسط أو تفاوض يكون خارج المناقشة.

الثقة في مقابل عدم الثقة: في الخلاف البناء، تكون هناك ثقة متبادلة وصراحة، أما في الخلاف الهدام، فعدم ثقة متبادل يتيح قدراً متحفظاً حذراً من الصراحة ويجيز التكتم كذلك الشك والسرية.

الإقناع الودود في مقابل الإقناع العدائي: في الخلاف البناء، لا تستخدم التهديدات أبداً، وربما يستخدم الإقناع والمناقشة أو حتى الخلاف غير العاطفي للتأثير على الطرف الآخر، بدلاً من السيطرة، حيث إن سياسات التهديد والسيطرة هي سمة الخلاف الهدام.

المسئولية في مقابل اللوم: لا تسمح الخلافات البناءة بالاعتداءات على الشخصية أو بالإهانات، ولا تجيز اللوم، وفي حين أنه ليس من الضروري أن تحدد سبب إثارة خلاف أو مشكلة معينة، إلا أنه غالباً ما تكون هناك فائدة لتحليل الأسباب، وإذا ما بدا أن هذا التحليل ذو قيمة، يحاول كل طرف في المشكلة أن يظل على الحياد، متخذاً موقفاً محايداً وموضوعياً بقدر المستطاع.

- **الهدف الأساسي من الخلاف البناء هو التعلم من التجارب كوسيلة للوقاية من تكرار نفس الخلافات في المستقبل، وليس توجيه أصابع اللوم التي تركز الانتباه على الماضي فقط.**

وتدعيم الإحساس بالتفاهم المتبادل هو هدف ثانوي للسعي إلى معرفة سبب الخلاف، وينبغي أن يكون هناك حرص وحذر مع ذلك، وألا يتم إثارة بعض المبررات للأمور أو بعض الأعذار على سبيل الاستبطان.

وفي الخلاف البناء، يكون المتحدث مسئولاً عن مشاعره، ومعتقداته وسلوكه، أما في الخلاف الهدام، فيكون اللوم هو العملة المتداولة.

الاحتواء في مقابل توسيع الحدود: يتم احتواء المناقشة البناءة داخل حدود القضية والخلاف، ولا تنحرف إلى مشاكل سابقة بمعنى أنه ليس هناك عبء أو حمل أو مسئولية إضافية بإلقاء اللوم على الطرف الآخر من جراء التعرض لخلافات سابقة، وليس هناك ذكر لتصرفات سابقة لتدعيم الخلاف، حيث يتفق الطرفان، سواء بشكل صريح أو ضمني على أن يظلا في حدود "نفس نقطة الخلاف".

التأكيد على القيم الأساسية للعلاقة في مقابل إضعافها: لا يسمح الخلاف البناء بذكر الأساسيات التي ترتكز عليها العلاقة أو الشك فيها، وفي الخلاف الزوجي البناء لا يثير أحد الزوجين الشك في درجة التزامه أو إخلاصه، ولا مجال لذكر ما إذا كان هناك حب واحترام متبادل أم لا، فليس ثمة مجال لذكر كلمات مثل الانفصال أو الطلاق في الخلاف الزوجي البناء.

وكذلك، لا يسمح الخلاف البناء بالشك في المبادئ الأساسية للأشكال الأخرى للعلاقات، ففي الخلاف بين زملاء العمل أو بين المشرف والموظف يتم تجنب الشك في الإخلاص والأمانة أو التفاني في أداء العمل، حيث إن الخلاف البناء يستبقي العلاقة في المستقبل، وبين الأصدقاء وأفراد الأسرة يقوم الخلاف البناء بتدعيم وليس بإضعاف روابط الحب والإخلاص التي تربط العلاقات ببعضها البعض.

ولكن بمجرد أن يراود الشك أساسيات العلاقة، يبدأ التخريب والتدمير لهذه العلاقة، أما العبارات التمهيدية مثل: "لو كنت فعلاً تحبني، فسوف تفعل كذا وكذا" أو "إذا كنت صديقي المخلص حقاً، فسوف تكون كذا وكذا" أو "إذا كنت تراعي مصالح هذه الشركة فسوف تفعل كذا وكذا" فمن شأنها تحويل ما يمكن أن يكون بناء إلى ما أصبح بالفعل خلافاً مدمراً.

حل الخلاف في مقابل تكراره: إن الخلاف البناء بإيجاز آمن ومثمر، حيث إنه يعقد اتفاقيات جديدة تعتمد على تفاهم متبادل أعمق، وهو على عكس الخلاف الهدام، يصل إلى نقطة النهاية التي هي على هيئة حل للخلاف نفسه.

ويشعر أطراف الخلاف بالقوة، والفخر، وتجدد الثقة في قدرتهم على حل المشاكل وتقديم حلول فعالة لها، وسوف يقضي هذا أو يقلل بشكل كبير من الحاجة إلى تكرار الخلاف حول نفس الشيء في المستقبل، ويتمتع أطراف الخلاف البناء بالإحساس بتغيير وتطور العلاقة.

وبالعكس، فإن الخلافات الهدامة، تكرر نفسها، وهي غير آمنة وجارحة وعقيمة، حيث إنها تُترك بدون حل أو وضع نهاية لها، ويحدث الافتقار إلى وضع نهاية لها أثاراً في النفس كجرح المشاعر والاستياء والغضب الشديد، وسوف يتجادل أطراف الخلاف الهدام، الذين تنقصهم القدرة على التوصل إلى الحلول الفعالة، حول نفس القضايا أو قضايا مشابهة لها في المستقبل القريب.

وبدلاً من الشعور بالثقة والفخر، فإن الأشخاص المشتركين في خلاف هدام سيشعرون بجرح المشاعر، وبالانزعاج والإحباط والغضب وبالاختلال الوظيفي للعلاقة، وسيشعرون بالغرق في قضاياهم التي لم تحل، وبالركود وبملازمة الأشكال المتكررة للغضب والاستفزاز، والاتهام واللوم، ويشعرون بالبعد عن بعضهم البعض وبالغربة بدلاً من المودة والقرب والألفة التي تولدها حلول الخلاف البناء.

والخلاف الهدام تجربة سلبية، يمكن أن يتسبب في تجنب الأشخاص خاصة الذين يسعون لإرضاء الآخرين للخلافات وتخوفهم من الشجار، وبخوفهم من إثارة المشاكل ومناقشتها في المستقبل، فسوف تفتقر علاقاتهم إلى الوسيلة أو السبيل إلى حل المشاكل بفعالية وإصلاح ما تم كسره.

وقد يرتبط شعورك بالخوف من الصراع ببعض التجارب أو الخبرات الخاصة بالخلافات العدوانية المدمرة في الماضي، فقد أفضى تجنبك المزمن للخلافات من خلال إرضاء الناس إلى أن يبدو مجرد توقع الخلاف محفوفاً بالمخاطر.

والآن أنت تعلم أن قواعد الخلاف البناء يمكن أن تعرف وتحدد، وقد تعلمت مخاوفك من الخلاف من التجارب المؤلمة المحبطة، ومن قلة الإرشاد ومن القدوة السيئة، وتعليم النفس من خلال مواتاة الأفكار الخاطئة التي تدعم مرض إرضاء الآخرين، الذي تعاني منه.

والأنباء السارة المبشرة هي أنك إذا تبينت خوفك من الخلاف والغضب فبإمكانك القضاء عليه الآن، ويمكن أن يحررك التغلب على خوفك من خلال اكتساب مهارات تستطيع بها السيطرة على الخلافات من العادات الإجبارية الجائرة لإرضاء الآخرين والتجنب التلقائي للباب الأبيض.

وطبيعي أن الخلاف يتم السيطرة عليه بأفضل طريقة عندما يفهم كلا الطرفين الإرشادات البناءة ويلتزمان بها، فعندما تمتلك العلم والمهارات سوف تغنم بقراءة هذا الكتاب، ويمكن أن تتقاسمها بالتساوي مع هؤلاء المقربين إليك وهؤلاء الذين تتشاجر معهم وهو ما يمثل أهمية على نحو بناء.

وحتى لو كنت الشخص الوحيد الذي يشترك في خلافات بناءة فلا يزال ذلك أفضل بكثير من تجنب الخلافات أصلاً أو النزول إلى مستوى الخلاف الهدام.

التعديل العاطفي: التغلب على مخاوفك من المواجهة

إليك بعض الأمور الهامة التي ستحتفظ بها في ذاكرتك أثناء العمل للتغلب على مخاوفك من الخلافات والمواجهة:

- في علاقاتك الوثيقة، لا تكن خائفاً من الشجار والخلاف بشكل بناء، وبدلاً من ذلك فلتتخوف من الميل إلى دفن أو تجنب حدوث الخلاف في علاقاتك.
- لابد وأن تكون هناك نسبة معينة من الخلافات بين الناس خاصة في العلاقات الوثيقة، وإن الخلاف البناء لصحي ومفيد للعلاقات.
- لا يسعك حقاً تجنب الخلافات أو أن تنحيها عن علاقاتك (تذكر: لا يزال الفيل موجوداً هناك) ومع ذلك، فبدلاً من تجنب الخلاف، يمكنك أن تتعلم الكف عن تصعيد دائرته قبل أن تصل إلى حد الخلاف الهدام، وبتوصلك إلى حلول فعالة للخلاف، فلن تكرره.
- بكونك تسعى لإرضاء الآخرين، فقد تعلمت الخوف من الغضب، والشجار والخلاف، ويمكنك القضاء على مخاوفك وتعلم وسائل فعالة للتعامل مع الغضب، لحل المشاكل والخلافات.
- إن خوفك من الغضب والخلافات يجعلك تغالي في توقع الفرص التي سيصبح فيها الآخرون غاضبين أو مستعدين لمواجهتك إذا ما أردت التعبير عن غضبك بطريقة صحيحة، وهو شكل من أشكال التبرير العاطفي؛ لأنك تشعر أن ربما كان أمر ما صحيحاً وتبدأ في التصرف على أن ذلك حقيقة واقعة.

الفصل ١٥

خطوات صغيرة وتغييرات كبيرة



لقد أتممت الآن خطوة بخطوة جولتك التي قمت بها حول الجوانب الثلاثة لمثلث مرض إرضاء الآخرين، وينبغي أن تكون ملماً الآن بالضريبة التي فرضتها عليك عادات إرضاء الآخرين.

لقد ألقيت احتياجاتك وراء ظهرك ووضعتها على موقد ساخن، حتى تحولت إلى إحباط واستياء وغضب، فقد تشعر بالغضب سراً نحو الآخرين لاستغلالهم لطبيعتك الكريمة الطيبة أو ربما تلوم نفسك لجعلهم يفعلون ذلك.

وأصبح كل يوم يمر عليك صراعاً تشعر فيه بالحاجة إلى إثبات قيمتك بفعل جميع الأمور التي ترضي الآخرين تماماً كما فعلت بالأمس، وكما سوف تفعل غداً، في حين أنك تدور في دائرة إحباط النفس، ولكن هناك طريق للخروج منها:

◄ **يجب أن تغير نواياك فعلاً.**

والاتفاقية أو الصفقة التي أقدمها هي ببساطة: أن توفر أنت الدافع، وسوف أزودك بالأدوات والمهارات التي تحتاجها لإعادة السيطرة على حياتك، ولست في حاجة لمعرفة كيفية معالجة مرض إرضاء الآخرين، فهذا جزء من وظيفتي، إنك لتحتاج فقط إلى أن تقرر التزامك بفعل ذلك، وطالما ظل عقلك منفتحاً ومستعداً لإمكانية حدوث تغيير، فسوف أوفر لك الوسائل التي تستطيع بها التقدم إلى الأمام في عملية شفائك من مرض إرضاء الآخرين.

أدرك أن ربما بدت في البداية فكرة التغلب على مشكلة ما تأصلت عميقاً في حياتك ودمرتها وعرضتك لإرضاء الآخرين مهمة مروعة، ولكن أؤكد لك أنك على قدر المسئولية والتحدي (عليك فقط أن تتذكر جميع الأمور التي تفعلها والطاقة التي تبذلها في كل يوم لتحقيق حاجات الآخرين).

وما يهم أكثر هو قرارك أن تتبع طرقاً للتعرف أكثر صحة، ولطريقة تفكيرك وشعورك بنفسك وبالآخرين، وإنك لتعلم الآن أن إرضاء الآخرين ليس هو السبيل إلى تحقيق الرضا أو السعادة.

ويعلم الملايين من الذين أدمنوا عادات إجبارية غير صحية أن الشفاء من المرض يحدث بإجراء خطوة ما في وقت ما، أو في يوم من الأيام.

وأثناء طوافك حول مثلث إرضاء الآخرين، تكون قد قرأت وفكرت وتحدثت إليهم عن قضايا ومشاكل إرضائهم، وبينما كنا نسير معاً في الطريق حول المثلث، كنت أوضح لك المعالم اللازمة الموجودة عبر الطريق لتغيير فكرة أو سلوك أو شعور ما، وسوف تقطع دائرة إرضاء الآخرين وتبدأ في عملية التغيير القوية.

وعن طريق اتخاذ خطوات صغيرة، سوف تحدث تغييرات هائلة ومحفزة، وسرعان ما تشاهد نفسك تتحرر من الأفكار والمخاوف الخاطئة، وتستعيد السيطرة على اختياراتك للسلوكيات والتصرفات التي تقوم بها، بينما تشفى من مرض إرضائك للآخرين.

خطة الواحد والعشرين يوماً
لعلاج مرض الإرضاء



دليل خطة الواحد والعشرين يوماً للمستخدم



لقد أصبحت الآن مستعداً لبدء عملية التغيير الشخصي، وإن تلك الجزئية لتحتوي على برنامج تدريبي على مدار ٢١ يوماً، من شأنه إعانتك على بدء علاج مرض إرضاء الآخرين، وكما أخبرتك من قبل لا تقلق بشأن كيفية عمل البرنامج أو السبب في أدائه بهذه الطريقة، ولكن كل ما عليك القيام به هو اتباع الخطة اليومية، ومن ثم ستكتسب الخبرات التي تحتاجها للعدول عن عاداتك الإرضائية السابقة، وبلوغ هدفك بالمعافاة التامة.

اعتبر نفسك كنمط رياضي نفسي في التدريب ممن يعملون مع مدربيهم جنباً إلى جنب، فالمدرب يدرك كيفية أداء التدريبات والدافع من ورائها، حيث إن وظيفته تتمثل في تقديم التدريبات التي يتعين على البطل الرياضي أداؤها، وكيفية القيام بها بالشكل الصحيح، ولكن الأهم من ذلك أنه يحافظ على مستواه للمضي قدماً، عاملاً على تحفيزه للالتزام بالتدريب.

وأرجو أن تعتبرني مدربك الخاص، فإذا اتبعت البرنامج، ستتمكن من بلوغ هدفك، حيث إنني طورت واستعنت بكل من تلك التقنيات بنجاح باهر لسنوات طويلة من مرضاي الذين عانوا من مرض الإرضاء، وإنني لعلى يقين من أنك إذا اتبعت هذا البرنامج، فسوف يكون خير معين لك.

وسيتطلب منك تغيير أساليبك قديمة العهد التحلي بالصبر، والمثابرة والممارسة، فلا تترك نفسك عرضة للفشل من خلال توقعك الأداء المثالي أو الإتقان الفجائي لكافة المهارات والأدوات الشخصية الجديدة التي ستكتسبها، فالعمر أمامك -مجال رحب طويل الأجل- لمواصلة تطوير نفسك عملياً.

وبما أنك قضيت عمرك بأكمله في تنمية وتحسين ميولك الإرضائية، فمن الطبيعي ألا تتوقع علاجاً تاماً في غضون ثلاثة أسابيع، فاعتبر فترة الواحد وعشرين يوماً كحد أدنى لتطبيق البرنامج؛ إذ إن بإمكانك إبطاء إيقاع عملك وإنجاز ما قدمته أنا في يوم، في فترة أطول، ولتكن يومين أو ثلاثة.

ولا تنس أثناء أدائك لهذا الإيقاع البطيء ألا تقرأ ما سيحدث لاحقاً بل اقرأ ما يتعين عليك فعله يوماً بيوم، فلا تثقل على نفسك، وتذكر أن هذا البرنامج لابد وأن ينتهي على الأقل بعد مرور ٢١ يوماً.

وليست سرعة انتهائك من البرنامج بالأمر الهام، بل بالأحرى تقدمك فيه، بحيث تشعر بالراحة والتلاؤم معه، والجدير بالذكر أن سرعة الانتهاء من البرنامج أو التقصير في إتمامه بغية توفير بعض الوقت للاعتناء بالآخرين يعد سلوكاً غير قويم.

وإن لديك من الوقت الكثير، فلتستغله الآن لمساعدتك في التغلب على العادات والأفكار والمشاعر الإرضائية المضنية والمستنزفة للقوى، فمن الهام قراءة وإتمام كل خطوة من البرنامج حسب تقديمها.

كما أنه ليس من الضروري أن تحدث تغييراً شاملاً بشخصيتك بهدف إنجاز البرنامج، فمهما كانت الأسباب في تشكيل شخصيتك، فإن مدة رحلة العلاج ستظل كما هي بالنسبة للجميع، وهي: خطوات قليلة يعقبها تغيير خططي مباشر.

وكل ما تحتاج إليه فقط هو تحويل أفكارك الخاطئة إلى فكر جديد ثاقب، أو تحويل الجواب العفوي بـ "نعم" إلى رفض قاطع بـ "لا" أو تغيير موقفك من تجنب الاشتباك إلى اكتساب خبرة في حل المشاكل والنزاعات كي تبدأ رحلتك العلاجية.

إن خطة الواحد وعشرين يوماً التالية ستحملك من مجرد نطاق العلاج من مرض الإرضاء إلى أن تحيا حياة زاخرة بالسعادة والصحة، وحينما تسفر الخطة عن نتائج باهرة، فما من سحر في ذلك حقاً، فمرجع الأمر برمته إلى الفطرة السليمة ومبادئ التغيير النفسي والسلوكي المؤثرة.

وحالما شرعت في تغيير شخصيتك، فسوف تكتسب تلك الرحلة زخماً تلقائياً؛ حيث إن كل خطوة تخطوها بعيداً عن العبودية التي تفرضها على نفسك تجاه الآخرين، ستمكنك من تطوير حس عالٍ من فرض سيطرة أكبر على حياتك الخاصة.

اختيار العناية والاهتمام

أود أن أطمئنك بأن خطة الواحد وعشرين يوماً تتناسب كلية مع قيمك واحتياجاتك لأن تظل شخصاً ودوداً، محباً، صالحاً وسخياً (ولكن لا بأس إذا لم تكن لطيفاً على الدوام) فحينما تنتهي من البرنامج، لن تكون شخصاً أنانياً تقسو على الآخرين وتعاملهم بفظاظة، حيث إن ذلك سيكون بمثابة إصلاح شامل للشخصية، ولكن في الاتجاه غير الصحيح.

أريدك أن تحب شخصيتك بعد انتهاء البرنامج أكثر مما تحبها الآن، ففي حقيقة الأمر أنني أرغب في أن تصبح الشخص المعطاء الذي تنشده، شريطة أن تكون مسئولاً عن الاختيارات التي تتخذها.

وبما أنك بصدد تعلم البديل الأفضل لإسعاد الآخرين وإرضائهم، فيجب أن تعمد إلى اختيار العناية والاهتمام، وهو الاختيار الذي يتناول زمن وكيفية وكذلك الأشخاص الذين ستمنحهم من وقتك المحدود ومساعداتك، وبالتالي ستدخر من وقتك وجهدك الكثير لسد احتياجاتك الخاصة التي سيكون لها الأسبقية بين أولوياتك.

ولو أنك قمت بإحلال اختيار العناية والاهتمام بالآخرين محل إذعانك الملزم لاحتياجاتهم ومطالبهم، فستتمكن في النهاية من فرض سيطرتك على حياتك؛ حيث إن توفير الخيارات لنفسك بدلاً من ردود الأفعال التلقائية سيمدك بالقدرة على إنجاز الأمور التي تبغيها، بدلاً من القيام بكل ما يطلبه منك الآخرون أو حتى استباقك إلى تنفيذ رغباتهم.

◄ **إن علاج مرض الإرضاء لا يعني ضرورة قيامك بالتضحية أو تغيير طبيعتك أو رغبتك في إسعاد الآخرين، بل يعني التخلي عن التزامك بكسب رضا الجميع أو معاملتهم بلطف طوال الوقت.**

عندما تنتهي من خطة الواحد وعشرين يوماً، فستكتسب المهارات الضرورية والحرية الحقيقية في اتخاذ الخيارات الصائبة، وبدلاً من أن تظل أسيراً لتنفيذ رغبات الآخرين، ستصبح متحكماً في رغباتك، ومجهوداتك لإسعادهم، والتي تتوازن مع حاجتك للاعتناء بنفسك.

ما تحتاج إليه لبدء البرنامج

إن أهم ما تحتاج إليه بالطبع هو هذا الكتاب والتزامك به، فضلاً عن حاجتك إلى:

- قليل من الورق المسطر.

- أقلام رصاص أو جافة.
- دفتر ملاحظات.
- ملف مصنوع من ورق المانيلا لحفظ أوراقك.
- جريدة فارغة الأوراق.
- صديق يؤيدك و/أو أفراد أسرة يعينونك وقت الحاجة (أمر مفضل ولكنه بالطبع غير إلزامي).

وهكذا، فلقد أصبحت الآن مستعداً لبدء البرنامج. ركز انتباهك بالشكل الصحيح من خلال تأمل الحكم التالية:

"إن لم أهتم بنفسي، فمن عساه أن يهتم بي؟
لو اهتممت بنفسي فقط، فمن أكون؟
إن لم أبدأ الآن، فمتى إذن؟"

هيليل، القرن الثاني عشر



اليوم ١

لا تقل نعم عندما تريد أن تقول لا



إن أول مهارة ستكتسبها اليوم هي القدرة المهمة على الرفض. هناك خمس خطوات للتخلص من عادة الرد التلقائي بـ "نعم" وستتعلم تلك الخطوات وتتدرب عليها خلال الأيام العديدة القادمة.

فإذا صادفك التماس أو دعوة أو أي نوع من الطلبات الخارجية، ستقوم بتحويل عادتك الراسخة بالموافقة الفورية بسلسلة من الأفعال الآتية:

١. أخر ردك الفوري لكسب الوقت.

٢. حدد خياراتك.

٣. تكهن بالعواقب المحتملة لكل خيار.

٤. اختر أفضل الخيارات.

٥. رد على الالتماس/الدعوة/الطلب بحسمٍ، مستخدماً:

- الرفض بـ "لا" أو
- التقدم باقتراح مضاد أو
- القبول

والآن، استعن بكل خطوة على حدة، وستكتسب مهارة تحديد خياراتك للإجابة على طلبات الآخرين، وحسن الاختيار من بينها، واضعاً في الاعتبار مصلحتك الشخصية، وكذلك احتياجات السائل.

خذ وقتك للإجابة

لكي تتخلص من عادة الموافقة التلقائية على طلبات الآخرين، فأنت بحاجة لتأجيل ردك حتى يتسنى لك التفكير في خياراتك بعناية. إن القول المأثور: "فكر قبل التحدث" أو بالأحرى الموافقة في تلك الحالة يعد نصيحة نفسية سديدة.

◄ **حالما تتعود على أخذ بعض الوقت بين مطالبة أحد الأشخاص بأدائك صنيعاً له وقيامك بالرد عليه، فستقوم على الفور بزيادة قدرتك على التحكم والسيطرة.**

الطلبات الهاتفية. كلما سنحت لك الفرصة بعد عرض الطلب عليك، يجب وأن تأخذ استراحة قصيرة من المحادثة، حتى قبل أن "تأخذ وقتك" للإجابة، فعلى سبيل المثال، بمجرد أن يسألك الشخص الذي تتحدث معه هاتفياً أداء صنيع له، لابد وأن تجيب بأحد الأساليب التالية:

- "هل لك أن تنتظرني لبعض الوقت؟"
- "هل لي أن أسألك الانتظار قليلاً؟"
- "إنني بحاجة لترك الهاتف لبعض الوقت"
- "سأعاود الاتصال بك لاحقاً"

إن هذا الأسلوب البسيط من شأنه قطع سلسلة الموافقات التلقائية، وبعدما ينتظرك الطرف الآخر على الهاتف، أو ينتظر منك مكالمة، قم باختيار إحدى الجمل التالية والخاصة "بكسب الوقت" وعندما تستأنف الحديث معه "أو تعاود الاتصال به" استعن بإحدى تلك الجمل.

جمل "كسب الوقت"

١. "دعني أجبك بعد إلقاء نظرة على دفتر مواعيدي (جدول أعمالي...إلخ)".
٢. "أحتاج إلى بعض الوقت للتفكير في الأمر. سأعاود الاتصال بك لاحقاً/غداً/بعد بضعة أيام/خلال الأسبوع".
٣. "قد يلتبس علي الأمر. سأراجع مواعيدي، ثم أرد عليك بأسرع وقت ممكن".
٤. "أحتاج لبعض الوقت للنظر في بعض الأمور، ولكنني سأرد عليك بمجرد اتضاح الأمر، ولكن أخبرني بالأوقات التي يمكنني العثور عليك فيها".

٥. "لا يسعني الرد عليك الآن، ولكنني سأوافيك بالرد قريباً".

٦. "إنني غير واثق من توفر الوقت لدي للنهوض بطلبك، ولذا سأخبرك بالرد النهائي غداً/لاحقاً/الأسبوع القادم".

إن الوقت الذي وفرته لنفسك سيتيح لك تأمل خياراتك، تنبأ بعواقب الرفض والقبول أيضاً، ثم اختر الإجابة التي تهتم بمصلحتك في المقام الأول.

طلبات المواجهات المباشرة. لا يمكنك ترك الآخرين ينتظرون ردك لاحقاً، مثلما كان الحال على الهاتف. على الرغم من أنه لو أمكن، فسيكون من الأفضل أخذ استراحة قصيرة بعد تقدم الشخص بطلبه وجهاً لوجه، حتى تتجنب الوقوع في شرك عادتك القديمة.

ففي تلك المواجهات، من الأفضل أن يكون أول رد لك على طلبه هو استئذانه لبعض الوقت، حتى تقطع الطريق على إجابتك بالموافقة، وهذا هو المعادل الفوري لوضع المتصل بك هاتفياً على الانتظار.

فلتستأذن صاحب الصنيع لبعض الوقت قبل الرد عليه إن أمكن، حيث يمكنك التعلل بالتوجه إلى المرحاض أو إجراء مكالمة هاتفية، أو إحضار قدح من القهوة، أو إخراج شيء ما من مكتبك أو سيارتك، والهدف هو عزل نفسك جسدياً عنه؛ حتى يتسنى لك السيطرة على رغبتك في الموافقة التلقائية.

وإذا لم تتمكن من ذلك أو كان من المحرج أن تغادر المكان لبعض الوقت، فلا ضرر من ذلك، حيث إن تلك الفترة مفضلة ولكنها غير إجبارية.

أجب بجملة من جمل "كسب الوقت". أياً كان الوضع الذي يدور حولك -تركت المتصل منتظراً على الهاتف، استأذنت منه في حالة مقابلته وجهاً لوجه، لم تستطع الانفصال عنه جسدياً لبعض الوقت- فإن الشيء التالي الذي تحتاج للقيام به هو الخطوة الأولى من الخمس، ألا وهي: استئذان هذا الشخص لبعض الوقت قبل الرد عليه.

راجع قائمة جمل "كسب الوقت" حيث إن كل جملة ستتيح لك الفرصة لاتخاذ القرار قبل الرد على طلب الطرف الآخر، وقم بتوفير عدة نسخ لتلك الجمل، بحيث تكون في متناولك بجوار أي هاتف تستخدمه، سواء بمنزلك أو عملك أو حتى بحافظة نقودك.

تدرب على جمل "كسب الوقت". قد تبدو تلك الجمل جديدة عليك، ولذا فسوف تحتاج إلى التدريب على قولها مراراً وتكراراً؛ حتى تصدر عنك بعد ذلك بطبيعية وسهولة، فالتكرار

سيزيد من شعورك بالارتياح، فلتتدرب عليها بصوت عالٍ، مثلما تفعل عند تعلم لغة أجنبية جديدة.

توخ الحذر من طبقة صوتك وتغير نغمته؛ إذ إنك ترغب في أن تبدو حازماً وسعيداً، لا ضعيفاً واهناً وكأنك غير مؤهل لكسب الوقت، كما أنك لا ترغب في أن يبدو صوتك غاضباً عنيفاً، وإذا أتيحت لك الفرصة فمما يفضل الاستعانة بصديق أو بأحد أفراد الأسرة للشد من عضدك.

وتذكر أنك بقول إحدى تلك الجمل لا تطالب بمزيد من الوقت، وإنما تخبر الطرف الآخر بأنك ستدرس الأمر قبل البت فيه، فاحذر من رفع طبقة صوتك بنهاية الجملة التصريحية حتى لا تبدو وكأنك تطرح سؤالاً.

◄ **لديك كل الحق في التفكير قبل الاضطلاع بأية مهمة.**

إن هدفك الحقيقي يتمثل في كسب الوقت الذي تحتاجه لاتخاذ القرار الصائب، بدلاً من الموافقة التلقائية المعتادة لإرضاء الآخرين، والتي قد تندم عليها لاحقاً.

اختر جملتين على الأقل من القائمة والصقهما بذاكرتك. أضف المزيد من الجمل إن شئت، فكلما تدربت على تلك الجمل، زاد شعورك بالارتياح لدى حاجتك إلى استخدامها. كرر كل جملة خمس مرات على الأقل؛ ولتكررها اليوم ثلاث مرات –على الأقل– حتى تشعر بنفسك وقد صرت حازماً ومباشراً وشاعراً بالراحة حيال كسب الوقت. حاول الابتسام عند التدريب؛ إذ إنه سيساعدك في الحفاظ على طبقة صوتك الصافية والحازمة في ذات الوقت.

ملخص اليوم الأول

- اطبع نسخاً مختلفة من أجل "كسب الوقت" وضعها بجوار الهواتف التي تستخدمها، ولتضع نسخة في حافظة نقودك أيضاً، حتى يتسنى لك الاستعانة بها حال استخدامك للهاتف النقال، أو مقابلتك للطرف الآخر وجهاً لوجه (تأكد من رجوعك إلى القائمة في حذر).
- اجهر بالجمل الست عدة مرات بصوت عالٍ.
- احرص على تكرار قول الجمل ثلاث مرات في أوقات مختلفة من اليوم، وليكن صوتك حازماً مباشراً، لا ينم على التبرير أو الغضب.
- يكفي هذا القدر اليوم، على أن تقرأ اليوم الثاني غداً، وهكذا في كل يوم.

اليوم ٢

أسلوب تحطيم الرقم القياسي



لقد تعلمت بالأمس العبارات الضرورية لكسب الوقت عندما يطلب منك طلب، أما اليوم فسوف تبني فوق تلك المهارات بأن تتعلم كيفية معالجة المقاومة، حتى لا تستسلم للضغط وينتهي بك الحال لقول "نعم" في الوقت الذي تريد فيه فعلاً قول "لا".

كيف تعالج المقاومة بأسلوب تحطيم الرقم القياسي؟

بعدما "تكسب الوقت" فإن الشخص الذي يتقدم بالطلب قد يصر على الحصول على إجابة فورية على طلبه، أو نظراً لأنك كنت تمتثل دوماً في الماضي، فإنه وببساطة يكرر طلبه مرتين أو ثلاثاً متوقعاً منك الامتثال كالمعتاد.

والسبيل إلى معالجة المقاومة هو أسلوب تحطيم "الرقم القياسي" فاعترف أنك سمعت الطلب وأدركته بوضوح، ومقاومة أن تتعاطف مع الاستجابة الانفعالية للشخص معيداً صياغتها، ثم عليك أن تكرر عبارتك لكسب الوقت، تماماً كتحطيم رقم قياسي، والسبيل إلى هذا الأسلوب هو أن تتجنب الاستجابة إلى المحتوى الفعلي لمحاولة المقاومة، فإذا فعلت ذلك، فقد تفقد السيطرة على المحادثة.

يبين لك النص الحواري التالي كيف تنظم الخطوات مستخدماً أسلوب تحطيم الرقم القياسي، كي تتمكن بنجاح من اتقاء الضغط عليك للامتثال:

الصديق (عبر الهاتف): "أريد منك صنيعاً، فهل يمكنك المرور علي في عطلة هذا الأسبوع، لتساعدني في الإعداد للغداء الخيري؟ فبوسعي أن أستفيد من مساعدتك فعلاً".

أنت: "هل يمكنني أن أطلب منك الانتظار على الهاتف لحظة؟".

الصديق: "بالتأكيد".

أنت (اترك صديقك على الهاتف، واستشر عبارات كسب الوقت الموضوعة في مكان استراتيجي بجوار الهاتف): "مرحباً، لقد عدت. حسناً، أنا لم أحسم أمري بعد، وأحتاج إلى بعض الوقت، سأتصل بك في غضون بضعة أيام، لأخبرك بالرد".

الصديق: "أوه، لا يمكنني الانتظار بضعة أيام، أفلا يمكنك أن تخبرني الآن؟ إنني حقاً بحاجة لأن أعرف ما إذا كان يمكنني الاعتماد عليك كما هو الحال دائماً".

أنت: "أفهم أنك متلهف لسماع إجابة، ولكن ربما يكون هناك تضارب ينبغي علي مراجعته، لذا سأرد عليك في أسرع وقت ممكن، وربما في خلال الأيام القليلة القادمة".

الصديق: "حسناً، حتى وإن كنت لا تستطيع الحضور إلا لسويعات، فإن ذلك سوف يجدي، يمكنني الاعتماد عليك في ذلك، أليس كذلك؟".

أنت: "مبتسماً حتى وإن كنت على الهاتف": "أعرف مدى حاجتك لمساعدتي، ولكن قد يكون لدي تعارض، وعلي مراجعة الأمور، وسأعاود الرد عليك خلال يوم أو يومين. هذا وعد مني".

إنك ستجد أسلوب تحطيم الرقم القياسي فعالاً للغاية، فلتتأكد أن تتعاطف بدقة مع المشاعر التي تسمعها في مقاومة صاحب الطلب. احرص ألا ترد مباشرة أو تنخرط في محتوى محاولات المقاومة من جانب صاحب الطلب، ثم بادر فوراً بالرد على الجملة الإيضاحية لكسب الوقت للإجابة، فإذا واظبت على رسالتك البسيطة، فلن ينجح الطالب في الضغط عليك حتى تجيبه.

ممارسة ما تقوله عندما ترغب في قول "لا"

يعد كسب الوقت خطوة أولى مهمة في تعلم قول "لا" والطبيعي أنك ستحتاج إلى موالاة وعدك بتقديم إجابة للشخص الذي تقدم إليك بالطلب، وسوف تتعلم كيف تفعل ذلك على مدى أيام التدريب القليلة القادمة، أما الآن فمن المهم أن تمارس كسب الوقت وأن تعالج المقاومة كي

تستطيع تدبر ردك. عين شخصين يطلبان منك دوماً أشياء تمثل لك عبئاً ويمكن أن يكونا من أفراد الأسرة أو الأصدقاء أو الزملاء أو ممثلي الشركات. ابتكر مثالين من واقع الحياة لهذين الشخصين، وهما يتقدمان إليك بطلب. مارس مقاومة دافع الامتثال الفوري بكسب الوقت واستخدام أسلوب تحطيم الرقم القياسي.

◄ **إن هدفك يتمثل في بقائك ثابتاً في إعلانك أنك بحاجة إلى بعض الوقت قبل إمكان تقديم ردك على الطلب.**

حافظ على وضوح نيتك بالنسبة لك، وستصبح واضحة بالنسبة للطالب، وتذكر أن تعترف بسماعك للضغط، ولكن لتبق على رسالتك: "لكسب الوقت" كرقم قياسي محطم.

وعند التعامل مع مجموعة متنوعة من الناس عليك اختيار اثنتين أو ثلاثاً من عبارات "كسب الوقت" وممارستها، ويمكنك إما الممارسة بمساعدة صديق أو أحد أفراد الأسرة ممن يمكنهم لعب دور الشخص الآخر الذي يتقدم بالطلب، أو الممارسة بمفردك بأن تقرأ الدورين بصوت مرتفع، فإذا كان لديك شخص تستطيع الممارسة معه، فلتطلب منه ارتجال نص؛ كي يخلق ضغطاً حقيقياً عليك للاستجابة الفورية، وكلما زادت ممارستك لمقاومة الضغط في الدور الذي تمارسه، زاد نجاحك وثقتك عندما يحين أوان كسب الوقت، إذ يطلب منك أحدهم طلباً حقيقياً.

ملخص اليوم الثاني

- استعرض النص الذي قدمناه كمثال باستخدام أسلوب تحطيم الرقم القياسي لمعالجة الضغط والمقاومة.
- عين شخصين يطلبان منك طلبات تستهلك وقتاً، وترغب أحياناً أن تقول لهما "لا" ومارس ذلك معهما في ذهنك.
- استخدم أسلوب تحطيم الرقم القياسي للاعتراف بضغط استجب الآن، ولكن ثابر على رسالتك التي تؤكد حاجتك إلى بعض الوقت قبل الإدلاء بإجابة.
- لا تقلق إذا شعرت بأسلوبك الرديء أو المصطنع في البداية، فهذه طرق جديدة للرد بالنسبة لك، مما سيتطلب بعض الوقت والممارسة من جانبك للتعود عليها، وكلما زادت ممارستك، زاد شعورك بالاستعداد عندما يحين الوقت للممارسة في الواقع.

العرض المقابل



الآن وبعد أن تعلمت كيفية كسب الوقت، صرت في حاجة لتعلم ما ستقوم به خلال هذا الوقت.

حدد خياراتك

لقد اعتدت التفكير بأن هناك خياراً واحداً فقط -الموافقة بـ "نعم"- لدى سؤال أحدهم القيام بصنيع له، ولكنك في الحقيقة لديك خياران.

فبوسعك الرفض بالتأكيد، إذ إن تلك الإجابة هي أساس حل مشكلة إرضاء الآخرين، لذا يتعين عليك التعود على قولها كخيار ثانٍ لك.

ومع ذلك، فثمة مواقف ستتردد فيها بين الرفض القاطع أو التقدم بعرض مقابل والتوصل إلى حل وسط، فعلى سبيل المثال، قد يطلب منك أحد الأصدقاء قضاء أربع ساعات بإحدى المناسبات، فعندئذ ربما تبوح له بعدم قدرتك المكوث أربع ساعات في حين تبدو ساعة كافية أو ساعتان. احرص على ألا تقع في شرك الخيار الثالث كثيراً، بل يجدر بك الاحتفاظ به للمواقف التي لا تبغي الرفض القاطع فيها أي الأمور التي تود القيام -أو على الأقل لا تمانع في الاضطلاع- بها، ولكن يجب وأن تغير من شكل الطلب، بحيث يتناسب وظروفك أو مصالحك الشخصية. وتجنب استخدام خيار "العرض المقابل" كمبرر للرفض أو خشية إغضاب الطرف الآخر، وإيذاء مشاعره أو إحباط آماله في حالة رفضك، إذ إنك ستتعلم كيفية السيطرة على تلك المخاوف عندما تتعلم قول "لا" لذا فأنت غير مضطر لاستخدام العرض المقابل، فهو خيار ثالث اختياري.

تكهن بالعواقب المحتملة لكل خيار على حدة

ستحتاج إلى بعض الأوراق والأقلام للخطوة القادمة؛ حيث إن كل طلب يجب وأن يخصص له ورقتان على الأقل -وربما ثلاث- وفقاً للجوئك إلى العرض المقابل أو لا.

لقد حددت بالأمس شخصين أو منظمتين من أصحاب الطلبات. اختر أحدهما، وتخيل تقدمه بطلب صنيع له عبر الهاتف.

اكتب على رأس الورقة الأولى "إذا وافقت" وعلى الورقة الثانية "إذا رفضت" أما إذا لجأت إلى العرض المقابل، فاكتب على الورقة الثالثة "لو أنني قلت له: "عرضك".

والآن اكتب أسفل كل عنوان أسباب الرفض أو القبول، ومن ثم يجب وأن ينصب تركيزك على كيفية تأثير هذا الخيار نفسياً وجسدياً ومادياً عليك.

فمن المهم أن تفكر في ردود أفعالك وكيفية تأثيرها عليك، لا على صاحب الصنيع. فإذا كنت تفكر في احتياجات هذا الشخص فحسب، فاعلم أنك قد عدت أدراجك إلى عادتك القديمة، إن احتياجاتك الخاصة لها الأولوية القصوى في هذا التدريب.

فإذا كنت بصدد الإذعان لطلب ما، فما هو شعورك قبل وأثناء وبعد قيامك بما هو ضروري لتنفيذ الطلب؟ ثم تكهن بتبعات الرفض المحتملة، وفي النهاية، إذا قررت اللجوء إلى الخيار الثالث، فتنبأ بتبعات التوصل إلى حل وسط.

إن التخلص من أغلال إرضاء الآخرين لا يتطلب منك رفض كافة طلباتهم، بل على العكس، فإن هدفك ببساطة يتلخص في التأني وتعمد ردود أفعالك.

ولكي تحظى بخيارات جيدة، ينبغي عليك تعلم التفكير من خلال خياراتك، وبالأخص في غضون الوقت الذي قد كسبته لصالحك.

انتق الخيار الأفضل

قم بمراجعة أسباب الموافقة والرفض أو اللجوء إلى العرض المقابل، واضعاً في الاعتبار أن هدفك هو التدرب على الاهتمام باحتياجاتك الخاصة، وكذلك حسن اختيار ردود أفعالك تجاه الآخرين.

بما أن هذا التدريب مخصص لإعانتك على التخلص من عادات إرضاء الآخرين، فينبغي أن تكون موافقتك على إسداء أي صنيع هي آخر بديل لديك. قد يكون هذا الخيار هو الأفضل نظراً لشيوعه، فكما يفيد القول المأثور: "من شب على شيء شاب عليه" إلا أن التعود على فعل

شيء لا يعني الأمان دائماً. وقد يقودك التحليل الدقيق في بعض الأحيان إلى الموافقة أو التوصل إلى حل وسط، فلا بأس ما دمت قد اتخذت هذا الخيار الواعي والذي ترغب في القيام به، لا لاضطرارك الموافقة عليه.

والآن، اختر أفضل الخيارات لكل طلب يعرض عليك، وضع دائرة حوله بقلم أحمر اللون.

ملخص اليوم الثالث

- حدد خياراتك حول أحد الطلبات المقدمة إليك من قبل شخص تعرفه. لابد وأن يتوفر لديك خياران وربما ثلاثة للإجابة عليه بالموافقة بـ "نعم" أو الرفض بـ "لا" أو تقديم عرض مقابل للتوصل إلى حل وسط.
- اكتب قائمة بحجج الموافقة والرفض، وركز على شعورك حال موافقتك على تقديم الصنيع، ومن ثم ينبغي عليك قضاء وقتك، وكذلك بذل بعض الجهد لإنجازه.
- تنبه لميلك إلى عدم الرفض حفاظاً على إرضاء الآخرين، وتذكر أنك تتدرب على التخلص من عاداتك التلقائية لتستبدل بها خيارات أفضل.
- انتق أفضل الخيارات، واضعاً في الاعتبار احتياجاتك الخاصة واحتياجات صاحب الصنيع أيضاً، ولتكن احتياجاتك في المرتبة الأولى.

ماذا تقول إذا أردت الرفض: تقنية الشطيرة

ستتعلم اليوم أهم مهارة ضرورية للتخلص من دوامة إرضاء الآخرين: كيفية رفض طلبات الآخرين.

لترد على الطلبات في التو بحسم

إنك تتمتع بكل حق في الرفض مهما بلغت الضغوط التي تشعر بها، ولكن لابد من تفعيل اختيارك.

دعنا نرجع إلى المثال الذي ذكرناه باليوم الأول، فافرض أنك تفوقت في الرد على الطلب، وتمكنت من كسب بعض الوقت لصالحك كي تتأمل خياراتك، وبعد ذلك قررت الرفض، ستحتاج إذن لمعاودة الاتصال بهذا الشخص مجدداً، وإليك الآن ثلاثة ردود بسيطة تفيد بصرامة ووضوح رفضك:

١. "إنني أعاود الاتصال بك بشأن الطلب/الدعوة الذي سألتني إياه من قبل، ولكنني لم أتمكن من القيام به من أجلك، إلا أنني أود أن أشكرك على التفكير في".

٢. "شكراً على دعوتك اللطيفة ولكنني لن أتمكن من قبولها هذه المرة، فقد اكتشفت تضارباً في مواعيدي".

٣. "إنني أتصل بك بشأن الطلب الذي سألتني إياه يوم الثلاثاء الماضي، فأنا في الواقع جد آسف لعدم استطاعتي القيام به، ولكن أشكرك كثيراً على التفكير في".

لا بأس بالقليل من الاعتذار؛ حيث إن التفسيرات المطولة ستوقع بك في المشاكل، فبمجرد مبالغتك فيها ستمهد الطريق لصاحب الطلب، باستغلالها لصالحه، ولكن لا تقلق، فلا زلت تعرف كيفية مقاومة الضغوط من خلال أسلوب تحطيم الرقم القياسي.

أسلوب الشطيرة (الساندويتش). إن أفضل طريقة للإعلان عن رفضك هي تغليف ردك السلبي بجملتي مدح إيجابيتين تماماً كالساندويتش، فتلك الطريقة من شأنها التخفيف من حدة رفضك الدعوى أو اتخاذ الصنيع، فمثلاً:

- "فيما يختص بدعوتك اللطيفة آسف للغاية لعدم استطاعتي قبولها هذه المرة، ولكنني آمل أن تفكر فيَّ مجدداً".
- "إنك لصديق رائع، ولكنني أحدثك لأخبرك بعدم قدرتي على القيام بالمهمة التي سألتني إياها من قبل، ولو كنت أستطيع لقمت بها، وأعرف أنك ستتفهم الأمر".
- "إنه لمن دواعي سروري أن تطلب مني "القيام بشيء لك/معك" ولكنني لن أستطيع للأسف، فشكراً جزيلاً على سؤالك إياي، فإن ذلك يعني الكثير بالنسبة لي".

تأكد عندما تستخدم أسلوب الساندويتش من أنك تعني كل كلمة تقولها، فاحرص على ألا تفهم الطرف الآخر برغبتك في اللجوء إليك مجدداً إن لم تكن تعني ذلك حقاً، وإذا كنت تقصد كل ما تقوله، إذن فسوف يفيدك أسلوب الساندويتش كثيراً.

إنك فقط بحاجة إلى تحديد طريقة الإعراب عن رفضك، جملة إيضاحية مختصرة أو مغلفة بجملتين إيجابيتين؛ حيث إن هناك العديد من الأساليب الفعالة و"الصحيحة" لذلك. ولكن ثمة طريقة وحيدة للأسلوب على مدى علاقتك بالشخص السائل، ومستوى الراحة التي تشعر بها، وكذلك الموقف الذي أنت بصدده.

أضف إلى سيناريو اليوم الأول معاودة الاتصال بالسائل وإخباره برفضك، وذلك بعد كسبك للوقت والاستعانة بأسلوب تحطيم الرقم القياسي، ثم يتعين عليك التدرب على ذكر سلسلة ردود الأفعال كاملة بصوت عالٍ عدة مرات، متبعاً في ذلك الأسلوب الأمثل الذي يكسبك شعوراً بالارتياح.

لا تنظر لرفضك وكأنه أنباء سيئة؛ حتى يتسنى لك الرد في صوت هادئ ومباشر وحازم، فإنه ليمثل لك في الواقع أنباء إيجابية جداً، فأنت تنشد السيطرة على وقتك، ولذا فتجنب الانتحاب والاعتذار والتأثر الشديد أثناء ردك، ولا تبالغ في تقدير تأثير ردك على الشخص؛ إذ

إنه سيتغلب على الأمر، فالرفض سمة الجميع طوال الوقت، وسوف يلجأ إلى أي شخص آخر، ولكنك مجبر على حسن اختيار الوقت المناسب وتخصيص الجهد.

لا تتوقع غضب الشخص منك، لأنك لو فعلت، فسيتخذ صوتك نبرة دفاعية عند الرد عليه، لذا فتوقع أن يتقبل رفضك بصدر رحب، بل وأن يحترمك أيضاً، ولو بدا عليك الشعور بالذنب أو القلق، فستتيح للسائل التأثير والضغط عليك حتى تمتثل له في النهاية.

ألق بردك وأنت منبسط الوجه، مبتسم، حتى وإن كنت تحادثه هاتفياً. استعن بمرآة أثناء التدريب، واعلم أنك بالابتسام ستمحو أي نبرة دفاع من صوتك.

إنك تتمتع بحيازة الكثير من الأوراق الرابحة مقارنة بالسائل، ومن غير المتوقع أن يغضب منك لمجرد الرفض، فقد يصاب بالدهشة وخيبة الأمل، ولكنه سيتغلب على الأمر، حيث إنه من الممكن أن يستبدل بك شخصاً آخر.

قاوم الضغوط سيحاول السائل بالطبع أن يضغط عليك للعدول عن رفضك، ولكنك تعلم ما ستفعله. ارجع إلى أسلوب تحطيم الرقم القياسي: اعترف بالمجهود الذي بذله لإقناعك، ولكن لا تندمج معه في النقاش، وحاول إعادة صياغة ما يشعر به، ومن ثم فارجع إلى جملتك الإيضاحية البسيطة، دون أي تغليف هذه المرة.

وإليك بعض الأمثلة لاستجماع كل ما يجب قوله:

أنت: "لقد أردت التحدث إليك بشأن طلبك، فلدي للأسف تضارب في المواعيد، ولن أتمكن من القيام به".

الصديق: "حقاً؟ لقد كنت معتمداً عليك، فلطالما كنت تساعدني".

أنت: "أعلم أنني خيبت ظنك، ولكن هناك تضارب، ولا يسعني تنفيذ طلبك.

الصديق: "آه... أواثق أنت تماماً؟ فلا أعرف ماذا أفعل بدونك".

أنت: "إنني أتفهم شعورك بالقلق، ولكن هناك تضارب، ولا يسعني تنفيذ طلبك، وإنني لعلى يقين من أنك ستجد الشخص المناسب لمساعدتك".

احرص على ألا تنخرط معه في النقاش، فلو أنك عاودت مجادلته، أو ساعدته في تدبر أموره بدونك، فإنك بذلك تسحب البساط من تحت قدميك، إذ إن الهدف من أسلوب تحطيم الرقم القياسي هو الاعتراف بما سمعته من انفعال الشخص والجهد الذي بذله، ثم العودة إلى نفس الجملة الإيضاحية، مع الرفض مجدداً لتحطيم الرقم القياسي. ولابد من أن تكون إجابتك

بالرفض قاطعة ونهائية، فلو أنك عقدت النية على إبرام اتفاق أو تقديم عرض مقابل، لكنت فعلت ذلك منذ البداية، أما إذا قررت الرفض، فاثبت على رأيك، ولا تتحول عنه، وإذا عرفت ما نويت القيام به، فلن يثنيك أحد عن رأيك أو يقنعك بالعدول عنه.

إنجاز السيناريو الخاص بك. يجب وأن تكون قد انتهيت الآن من أحد التدريبات، على أن يشتمل السيناريو على العناصر التالية:

١. شخص ما يسألك صنيعاً.

٢. إذا كان معك على الهاتف، فاتركه ينتظر قليلاً، أو استئذن منه لبعض الوقت إن كان في مقابلة معك وجهاً لوجه، فإن هدفك لينصب على مراجعة قائمة عبارات كسب الوقت لتأخير ردك النهائي.

٣. لتستأنف الحديث معه، وتكسب بعض الوقت.

٤. يقاومك السائل، محاولاً الضغط عليك للرد في التو.

٥. تجيبه مستخدماً أسلوب تحطيم الرقم القياسي، وتخبره في حسم بضرورة تأخير ردك لبعض الوقت (كرر المقاومة وردك مرة أو مرتين بغية التدريب).

٦. تعاود الاتصال به أو مقابلته؛ للرد على طلبه، والذي جاء بالرفض القاطع والمباشر، وبوسعك تغليف رفضك بجملتين إيجابيتين للتخفيف من حدته إن شئت.

٧. يقاومك السائل، محاولاً الضغط عليك للامتثال له.

٨. تجيب عليه بأسلوب تحطيم الرقم القياسي، مكرراً المقاومة والرد مرتين على الأقل.

٩. تتمكن بنجاح من "الرفض".

١٠. هنئ نفسك، إذ بوسعك التخلص من مرض إرضاء الآخرين.

ملخص اليوم الرابع

- لقد تعلمت ثلاث عبارات بسيطة مختلفة للإشارة إلى رفضك اتخاذ الصنيع أو قبول دعوة ما أو الامتثال لطلب.

- استخدم تقنية الساندويتش إن أردت التخفيف من حدة ردك السلبي، ولكن تأكد من أنك تعني ما تقول إذا أعربت عن أسفك أو رغبتك في تجديد السؤال مرة أخرى.

- تذكر أنك يجب أن تتدرب كثيراً قدر استطاعتك، فكلما كررت عبارات "كسب الوقت" والردود "الرافضة" وأسلوب تحطيم الرقم القياسي للضغط، زاد شعورك بالارتياح مع استخدامك إياها، وكذلك تصقل بمزيد من الخبرة.

- ما من مشكلة في الرفض.



اليوم ٥

أسلوب الساندويتش العكسي



سنتعلم اليوم كيفية تقديم عرض مقابل –وهو خيارك الثالث عن الرد على صنيع أو دعوة أو أي طلب آخر يتعلق بوقتك وجهدك، ولتتأكد من بواعثك بعناية حتى تقدم عرضاً نهائياً– وهو الشيء الذي ترغب فيه أو تحبذه عوضاً عن الطلب الأصلي، بدلاً من الارتباك إثر الرفض في البداية.

◄ **إذا استعنت بأسلوب العرض المقابل لتجنب الرفض، فلن تعالج نفسك بذلك من مرض إرضاء الآخرين.**

إنه لمن المهم أن تقدم عرضاً مقابلاً وحيداً، حتى لا تزج بنفسك في سلسلة من المساومات مع السائل، وتلك هي الزلة الخادعة التي يقع فيها الحريص على إرضاء الآخرين، ومن ثم فقد تنزلق مجدداً إلى سلوكك القديم.

متى تريد تقديم العرض المقابل

طلب منك أحد الأصدقاء حتى الآن إسداء صنيع له، فاتبعت الخطوات التالية:

١. تركته ينتظر على الهاتف أو استأذنته لبعض الوقت إن أمكن.

٢. استأنفت الحديث معه وطالبت ببعض الوقت للتفكير والرد.

٣. قاومت ضغطه باتباعك أسلوب تحطيم الرقم القياسي.

٤. عاودت الاتصال به لإخباره بردك، وفي تلك المرة ستتقدم بعرضك المقابل لما ترغب في القيام أو تستطيع الوفاء به، بدلاً من الطلب الأصلي. اعرض اقتراحك بأبسط طريقة ممكنة. لا تبالغ في تبريراتك أو أسفك.

إن العرض المقابل هو نوع من الاتفاق التفاوضي، ولكن بما أنك مستحدث في هذا المجال، فقم بتقديم عرض مقابل وحيد لكل طلب متبعاً نظرية "اقبل الأمر هكذا أو اتركه" حتى لا يخضع الأمر للمساومة أو الجذب والشد، واعلم أنك من يدير الدفة هنا، وعلى السائل إما القبول بشروطك أو الاكتفاء برفضك كحل بديل، فهكذا أنت المتحكم في الأمر.

أسلوب الساندويتش العكسي

في سبيل تقديم عرضك المقابل، سيتعين عليك الاستعانة بأسلوب الساندويتش العكسي، ولكنك في هذه المرة ستغلف رسالتك الإيجابية -العرض المقابل لما ستقوم به- بين شقي رسالتين سلبيتين.

تفيد الرسالة الأولى بعدم قدرتك على القيام أو قبول الطلب المعروض عليك، ولكن تتمثل الأخبار السعيدة له -حشو الساندويتش- في اعتزامك تقديم عرض مقابل، أما الشق الأعلى من الساندويتش فيمثل رسالة "اقبل الأمر هكذا أو اتركه" والتي لن تقدمها كإنذار، بل كمجرد معلومة، وإذا لم يستطع صاحب الطلب قبول عرضك، فعليك اللجوء إلى الرفض القاطع، دون أن يتضمن كلامك أية تهديدات، أي فلتكن ودوداً وحاسماً في ذات الوقت.

من المهم ألا تنخرط في أية مناقشات معه، فإنك لا تزال في مستهل الطريق، لذا فلا تسمح لنفسك بالانغماس في المساومات التي قد تؤدي بك إلى عاداتك القديمة مجدداً، ومن ثم تجد نفسك موافقاً على إسداء الصنيع دون رغبتك.

وإليك الطريقة التي يسير عليها أسلوب الساندويتش العكسي، إذا ما جمعت الخطوات تباعاً، وتنبه إلى أنه يعقبه بعض المقاومة من قبل الصديق، والتي بدورك تقوم بالتملص منها بأسلوب تحطيم الرقم القياسي الفعال:

أنت: "إنني أتصل بك مجدداً بشأن طلبك، والذي لن أتمكن للأسف من مساعدتك فيه طوال اليوم، ولكن يمكنني المجيء ساعة واحدة في الصباح، فإذا لم يرضك هذا، فيؤسفني عدم قدرتي على القيام بأي شيء حياله".

الصديق: "أوه... لقد خيبت ظني ، فقد كنت معتمداً عليك حقاً، ألا يمكنك قضاء أكثر من ساعة؟ أواثق أنت؟".

أنت: "أعلم أنك ساعدتني طوال اليوم، ولكنني أستطع ذلك لمدة ساعة واحدة فقط صباحاً، فإن لم ينفع، فلن يسعني مساعدتك أبداً".

أو

أنت: "لقد اتصلت بك ثانية لإخبارك بردي تجاه طلبك، فليس بوسعي القيام بما طلبت، ولكن أستطيع (العرض المقابل). أرجو أن ينفعك ذلك، وإلا فلن أتمكن من مساعدتك مطلقاً".

الصديق: "أواثق أنت تماماً؟ لقد كنت معتمداً عليك اعتماداً كلياً، فلا تتخيل مدى الإحباط الذي اعتراني الآن. ألن تغير رأيك من أجلي؟ فما خذلتني قط من قبل".

أنت: "إنني أتفهم شعورك بالإحباط، ولكنني لن أتمكن هذه المرة من القيام بما طلبت. لقد عرضت عليك كل ما أستطيع فعله".

الصديق: "حسناً، فلأصدقك القول، سأضطر للاتصال بشخص آخر إذا لم تستطع القيام بطلبي الأصلي".

أنت: "لا بأس" (ملحوظة: لابد وأن تتوقف عن الكلام عند هذا الحد، فإذا ما شرعت في التأسف، فستخسر موقفك وتأخذ في الانحدار إلى عادتك القديمة، وإن صديقك سيكون بخير، فهو على استعداد لطلب مساعدة شخص آخر، لذا فلتنه المكالمة الهاتفية مودعاً إياه).

تدرب على سيناريو عرضك المقابل. تدرب على السيناريو بصوت عالٍ من بدايته وحتى النهاية خمس مرات على الأقل، ويتعين عليك كتابة نهايتين بديلتين: الأولى لدى قبول عرضك، والثانية حال رفضه، ومن ثم يتحول ردك إلى الرفض.

تأكد في الحالة الثانية من عدم رجوعك إلى سابق عهدك، حيث إنك لن تمتثل للعرض المفروض عليك: ونحن نعلم أن بوسعك القيام بذلك، لأنك لا تزال تتدرب على تغيير عاداتك القديمة.

وإذا كان هناك من يستطيع تشخيص دور الطالب، فلتستعن به في الضغط عليك بهدف تغيير رأيك والموافقة، فكلما تدربت على أسلوب الضغط، تحسنت قدرتك على الأداء في الواقع.

تدرب على سيناريو الرفض. بعدما تدربت على سيناريو العرض المقابل (سواء بالموافقة عليه أو الرفض) استأنف التدريب على سيناريو الرفض مجدداً عدة مرات.

لا تنس "كسب الوقت" في كل الأحوال حتى يتسنى لك تقييم خياراتك، ومن ثم اتخاذ قرارات صائبة من شأنها خدمة مصلحتك واحتياجاتك الخاصة.

ملخص اليوم الخامس

- لا تقدم على خيار العرض المقابل لتجنب الرفض.
- استعن بأسلوب الساندويتش العكسي لتغليف عرضك المقابل بين شقي رسالتين سلبيتين، فصرح بعدم قدرتك على تلبية الطلب المعروض، ثم قدم عرضك المقابل، وأخيراً قم بالإشارة إلى رفضك الطلب برمته إذا لم يتم قبول عرضك المقابل.
- اعرض الشق الأعلى من الساندويتش، كمجرد معلومة لا كإنذار أو تهديد إما بالقبول أو ترك الأمر برمته، واعمل على توضيح أن (عرضك المقابل) هو أقصى ما تستطيع فعله، فإذا لم يرقه ذلك؛ فستضطر إلى رفض طلبه، وتذكر أنك توفر له عرضاً.
- لا تنزلق في المساومات والمناقشات، واستعن بأسلوب تحطيم الرقم القياسي للتعاطف مع مشاعر صديقك وإعادة صياغتها بأدق شكل ممكن، ثم الاعتراف بمجهوداته لإقناعك بالقيام بما يتنافى مع عرضك المقابل، فلا تبالغ في الحديث عن الموضوع، ولتكتف فقط بتكرار انفعاله إزاء الأمر، وأخيراً عاود تذكيره بقدرتك فقط على القيام بعرضك المقابل.
- احرص على التدريب، فكلما تمرست على تلك المهارات، زادت سرعة تماثلك للشفاء من عادات إرضاء الآخرين.

إعادة صياغة الوصايا العشر لإرضاء الآخرين



ستقوم اليوم بهجوم مباشر على أوضاع إرضاء الآخرين الخاصة بك. خاصة وأنك ستعيد صياغة الضروريات الهدامة التي تحتوي عليها "الوصايا العشر الخاصة بإرضاء الآخرين" بالفصل الثاني.

ولقد تم كتابة قائمة بتلك الوصايا أدناه للتذكير فلتقرأها بصوت عال محاولاً الظهور على نحو غير عقلاني وصارم بقدر الإمكان. استشعر ثقل تلك الضروريات التي تلقيها على عاتقك، فضلاً عن الشعور بالذنب والغضب الناتجين عنها.

الوصايا العشر لإرضاء الآخرين

١. ينبغي عليَّ القيام بكل ما يحتاجه الآخرون أو يطلبونه مني.

٢. ينبغي عليَّ الاعتناء بكل من حولي سواء سألوني المساعدة أم لا.

٣. ينبغي عليَّ دائماً الإصغاء لمشاكل الآخرين، محاولاً قصارى جهدي من أجلهم.

٤. ينبغي عليَّ دائماً أن أكون لطيفاً مع الآخرين ولا أجرح مشاعرهم.

٥. ينبغي عليَّ دائماً أن أقدم الآخرين على نفسي.

٦. ينبغي ألا أرفض طلباتهم أو احتياجاتهم.

٧. ينبغي ألا أخيب ظنهم أو أخذلهم.

٨. ينبغي وأن أشعر بالسعادة والابتهاج دائماً، ولا أبدي لهم أي شعور بالاستياء.

٩. ينبغي عليَّ دائماً محاولة إرضاء الآخرين وإسعادهم.

١٠. ينبغي ألا أحاول أن أثقل عليهم باحتياجاتي ومشاكلي الخاصة.

إن غايتك الآن هي إعادة صياغة تلك العبارات العشر، محولاً كلا منها إلى فكر تعديلي خاص بك، قد يحتوي على أمور مفضلة ورغبات، ولكنه لن يسمح بالأفكار غير العقلانية والتي ترى ضرورة قيامك بالأمر بنفس الطريقة التي وضعتها لمجرد إصرارك عليها.

ابدأ بالوصية الأولى، ثم تناول البقية تباعاً حتى تصل إلى العاشرة.

أعد صياغة كل جملة، محولاً الضروريات إلى فكر تعديلي.

فمثلاً:

بدلاً من: "ينبغي عليَّ القيام بكل ما يحتاجه الآخرون أو يطلبونه مني".

حولها إلى فكر تعديلي: "بوسعي الموافقة على القيام بطلبات الآخرين ممن يهمني أمرهم إن أردت ذلك، ومتى شئت".

في هذا المثال، تم التخفيف من وطأة الطلب الصريح بعدة طرق، فهناك عاملا الوقت والرغبة في هذا التفكير (أي: "إن أردت ذلك وقتما شئت") وتأتي بعد ذلك كلمة الموافقة للتأكيد بأنك المسئول عن هذا الخيار، ثم إنك لو اخترت الوفاء باحتياجات البعض ممن تختارهم أثناء وقت محدد، فلست ملزماً بالقيام بذلك إجبارياً، وأخيراً، انتبه لجملة "ممن يهمني أمرهم" لما تضيفه من شروط جديدة.

وثمة طريقة أخرى -كحل بديل- لتغيير الوصية الأولى، وهي استخدام صيغة النفي لإلغاء الضرورة الملحة:

- فبدلاً من: "ينبغي عليَّ القيام بكل ما يحتاجه الآخرون أو يطلبونه مني".
- حولها إلى فكر تعديلي: "أعلم أنني لن أضطر دائماً للقيام بكل ما يحتاجه الآخرون أو يطلبونه مني، ولكن بوسعي الموافقة لمن أختارهم إن أردت، متى شئت".

وهناك عدة طرق مختلفة للتخفيف من الوصايا العشر وتصحيحها، ولكن من المهم لك أن تتأمل كيفية تصحيح فكرك، بحيث تشعر بالحرية والشفاء من هذا المرض، حيث إن كل فكر تعديلي يجب أن يحمل بصمتك الشخصية.

لا ترتبك إن بدت الوصايا لأول وهلة مكتوبة بالشكل الصحيح، فهذا أمر طبيعي؛ لأنك طالما عانيت من مرض إرضاء الآخرين لفترة طويلة، فستجد الكثير من الوصايا، إن لم يكن جميعها، مألوفاً لك، بل وصحيحاً أو على الأقل يعكس فكرك القديم بدقة.

ولكنك تعلمت أن تلك العادات خاطئة ومشوهة لعدة أسباب، فضلاً عن تفهمك الحالي بأن المواظبة على تلك العادات سيجعل من تشكيل شخصيتك التي تسعى لعلاجها أمراً سرمدياً.

فعليك الآن أن تتخلص من عادات إرضاء الآخرين واستبدال طرق تفكير صائبة وصحية بها، واعلم أن شفاءك مرهون بالتخلص من قيد تلك العادات الإلزامية والضروريات الهدامة.

وعقب انتهائك من الوصايا العشر، قم بقراءة العبارات المعدلة بصوت عالٍ، وتأكد من عدم إغفالك لإحدى الضروريات الإرضائية بالقائمة، وتحقق أيضاً من أن كافة المبالغات ككلمات "دائماً" و"أبداً" و"طوال الوقت" وهلم جرا قد تم محوها تماماً من القائمة، فالتفكير الصائب أمر مرن وعقلاني، وليس صارماً أو مطلقاً.

وحينما تشعر بالرضا حيال صحة تفكيرك الجديد والمتطور، اجهر بتلك العبارات المعدلة بكل قناعة في صوت عالٍ، ثم اكتب نسخة منها يدوياً بخط جميل على ورقة بيضاء، تحت عنوان: "عاداتي الجديدة كشخص معافى حريص على إرضاء الآخرين" كما يمكنك وضع تلك القائمة داخل إطار جميل.

قم بتوفير بعض النسخ منها (سواء يدوياً أو مطبوعة) وضعها في بعض الأماكن الاستراتيجية بالمنزل أو العمل، ولعلك تعلق إحداها بأعلى مرآة المرحاض، حتى تتمكن من قراءتها كل صباح ومساء عند تنظيف أسنانك أو غسيل وجهك، وبوسعك أيضاً وضع نسخة بالسيارة أو على حاسبك الآلي (وبالطبع قد تحتفظ بنسخة على القرص الصلب بالحاسوب كي ترجع إليها متى احتجت إلى مراجعتها).

ملخص اليوم السادس

- اقرأ الوصايا العشر الخاصة بإرضاء الآخرين، مركزاً على كلمة "ينبغي" بشدة وصرامة، وتذكر أنها الطريقة التي كانت تلك الجمل الإلزامية تضغط بها على ذاتك الداخلية طوال السنوات الماضية.
- اكتب أفكارك التعديلية لتحل محل تلك الوصايا العشر.

- راجع أفكارك التعديلية للتأكد من معقوليتها ومرونتها، وخاصة قدرتها على تحريرك. استخدم صيغ التفضيل ومحددات الزمن، وكذلك لغة بسيطة، محاولاً تضمين كلمة "موافقة" أو "اختيار" قدر استطاعتك للتأكيد على السيطرة الجديدة التي اكتسبتها.

- اكتب نسخة يدوية من تلك العبارات تحت عنوان "أفكاري التعديلية كشخص معافى حريص على إرضاء الآخرين" وذلك لإكسابها طابعاً شخصياً، كما يمكنك بالطبع كتابتها على جهاز حاسوبك الخاص.

- قم بإعداد نسخ عديدة من تلك القائمة واضعاً إياها في الأماكن التي تقع عيناك عليها كثيراً أثناء اليوم، واحرص على مراجعتها في صمت أو جهراً قدر الإمكان.



اليوم ٧

إعادة صياغة الضروريات السبع المهلكة



لقد قمت بالفعل بإعادة برمجة تفكيرك من خلال دراسة الأفكار التعديلية التي كتبتها بالأمس، فلتحاول قدر الإمكان التنبه لأية مناجاة تحضك على الانزلاق مجدداً إلى عاداتك القديمة، أي إنه إذا ما وجدت نفسك تعاود التفكير في إحدى العبارات الإلزامية الخاصة بـ "الوصايا العشر لإرضاء الآخرين" أو ذكرها فافعل الآتي فوراً:

- اكتب كلمة "ينبغي" بدفتر ملاحظاتك أو إحدى قصاصات الورق الخاصة بك، واضعاً دائرة حولها، ثم ارسم خطاً مائلاً داخلها تماماً كعلامة المرور العالمية؛ حيث إن الهدف من ذلك هو توصيل تلك الرسالة إلى ذاتك: لا للضروريات الإرضائية!
- ضع دفتر الملاحظات بجوار الهاتف أو أي مكان تراه بشكل مستمر.
- راجع قائمة الأفكار التعديلية الخاصة بك فوراً، وركز على الفكرة التعديلية التي تنطبق على العبارة الإلزامية التي تواردت إلى ذهنك.

بمواصلة برنامجك التدريبي، ستجد نفسك أقل كثيراً في الرجوع إلى عاداتك القديمة. ففي الوقت الحالي يجب أن تتحلى بالصبر، مقنعاً نفسك بحاجتك إلى مزيد من الوقت لتغيير سنوات طويلة من عاداتك المتأصلة، ولا تدع همتك تفتر إذا ما وجدت نفسك مفكراً في قواعد الإرضاء القديمة.

ففي بداية الأمر، ربما يكون هناك العديد من الملاحظات المدونة والحاملة لرسالة "لا ينبغي" ولكن كلما اعتدت على الأفكار الجديدة وحرصت على تبديلها بقائمة الضروريات الصارمة، سيقل عدد تلك الملاحظات من المنزل والعمل.

تعديل الضروريات السبع المهلكة

فيما يلي القائمة الثانية للأفكار الضرورية السامة المذكورة بالفصل الثاني. اقرأها بصوت عالٍ ملؤه الحسم والشدة، مؤكداً على كلمة ينبغي بشكل يوحي بالهيمنة والسلطة.

الضروريات السبع المهلكة

١. ينبغي على الآخرين أن يقدروني ويحبوني، لما أقوم به من أجلهم.

٢. ينبغي على الآخرين أن يبدوا إعجابهم الدائم بي واستحسانهم لكل ما أقوم به من جهد شاق لإرضائهم.

٣. ينبغي عليهم ألا ينتقدوني أبداً، حيث إنني أحاول دائماً قضاء حوائجهم وتحقيق رغباتهم.

٤. ينبغي أن يتسموا باللطف معي والسهر على راحتي في مقابل معاملتي الجيدة لهم.

٥. ينبغي عليهم ألا يؤذوني أو يظلموني، لأنني طالما كنت لطيفاً معهم.

٦. ينبغي عليهم ألا يهجروني، نظراً لحاجتهم إليَّ.

٧. ينبغي ألا يغضبوا مني؛ لأنني لا أطيق النزاعات والغضب والمواجهات.

والآن، استعض عن كل عبارة -بدءاً من الضرورة الأولى- بفكر تعديلي يمثل طريقة تفكيرك الجديدة كشخص معافى من مرض إرضاء الآخرين، وإن استبدال عبارات التفضيل بالضروريات -أي ما تود القيام به بدلاً من المطلوب منك- لأمر تصحيحي مهم.

ربما تستخدم أكثر من عبارة عند صياغة فكرك التعديلي، فغايتك تتمثل في تطوير سبع أفكار جديدة حول علاقتك بالآخرين، بحيث لا يشوبها مرض الإرضاء. وينبغي أن تكون أفكارك التعديلية مرنة ومعقولة، أي غير متشددة أو متعصبة، ولا تنس تغيير الكلمات والأزمنة المبالغ فيها من أمثال "دائماً" و"أبداً".

فالكلمات القسرية مثل ينبغي، ولابد ويجب تجعلك تشعر بالغضب والاستياء وسوء المعاملة من قبل الآخرين، بالأخص عندما تتعلق بتوقعاتك إزاءهم، وعلى النقيض من ذلك، فإن أفكارك التعديلية ستشتمل على عبارات أكثر مرونة وعقلانية لكافة رغباتك وأفضلياتك، بدلاً من الطلبات التعسفية، حيث إن المرونة والاعتدال سيزيدان من شعورك بالرضا في علاقتك بالآخرين.

وفيما يلي بعض الأمثلة لأفكار تعديلية، تحل محل الضروريات السبع :

- بدلاً من: "ينبغي على الآخرين أن يقدروني ويحبوني؛ لما أقوم به من أجلهم".
- يحل محلها فكرك التعديلي: "أرجو أن يحبني الآخرون لذاتي، لا لما أقوم به من أجلهم، وحينما أسدي لهم صنيعاً، أتمنى أن يقدروا جهودي".
- بدلاً من: "ينبغي عليهم أن يبدوا إعجابهم الدائم بي واستحسانهم لكل ما أقوم به من جهد شاق لإرضائهم".
- يحل محلها فكرك التعديلي: "أدرك أنه لمن الغريب وغير الوارد أن يبدي الآخرون إعجاباً واستحساناً دائماً بي، ولكنني أود من كل من أكن له الحب والاحترام أن يبادلني المشاعر بمثلها، كما أرغب في أن يحبوني لقيمي وطريقتي اللطيفة في التعامل معهم واحترامهم، لا لما أبذله من جهد في سبيل إرضائهم، وأهم إطراء أحتاج إليه هو إطرائي لذاتي".

وكما يتضح من المثال الثاني، فإن بعض الضروريات تحتوي على أكثر من فكر، وبالتالي، فإن التعديل والإصلاح قد يتطلبان عدة عبارات، لذا فيمكنك استخدام كافة العبارات التي تحتاج إليها لتصحيح كل ضرورة من تلك الضروريات السبع، حيث إنك كلما انتهيت من فكر تعديلي، زاد معدل التقدم الذي ستحرزه في تعديل عاداتك الإرضائية.

وحينما تنتهي من كتابة الأفكار التعديلية السبع، راجعها بعناية مضيفاً إليها أية مخلفات خاصة بالتفكير السام لإرضاء الآخرين، واستعن بأحد أصدقائك أو أي فرد من أفراد أسرتك ممن يفهمون البرنامج لمراجعة تلك الأفكار إن شئت.

وبعد انتهائك من قائمة الأفكار التعديلية السبع، اكتبها بخط يدك تحت عنوان "منهجي الجديد والمتطور مع الآخرين" وتذكر أن ثمة اختلاف كبير بين المصطلحين منهج وقواعد فالأول ينطوي على المرونة والاقتراح، أما الثاني فعلى الشدة وإجبار الذات.

ضع نسخة من منهجك الجديد مع الآخرين، بالإضافة إلى قائمة الأمس المعدلة بأعلى مرآة الحمام مثلاً، حتى يتسنى لك مراجعتها كل صباح ومساء، واحمل قائمة أخرى بحوزتك، أو ضعها بمكتبك كي تراجعها خلال اليوم أو وقتما شئت.

إذا وجدت نفسك تنزلق مجدداً في التفكير في الضروريات المهلكة، فلتضع قائمة أخرى باسم لا للضروريات الإرضائية، وقم بوضعها جوار الهاتف أو بأعلى المبرد، أو حيثما تشاء لتذكيرك بالتخلص من تلك القواعد.

ملخص اليوم السابع

- اكتب ملاحظاتك أو أية علامات صغيرة كلما شعرت بنفسك تنخرط في التفكير حول الضروريات التي تعكس إما "الوصايا العشر لإرضاء الآخرين" أو "الضروريات السبع المهلكة".
- اقرأ "الضروريات السبع المهلكة" بصوت عالٍ ملؤه الاستبداد، مركزاً على الضروريات وما تعكسه من شعور بالهيمنة. لاحظ مدى قسوة هذا التفكير.
- استبدل بالضروريات المهلكة الأفكار التعديلية المرنة والمعقولة، والتي تشير إلى رغباتك بدلاً من الطلبات الموجهة إليك.
- خط بيديك نسخة تحت عنوان "منهجي الجديد والمتطور مع الآخرين" وضعها بالأماكن الاستراتيجية، على أن تراجعها ثلاث مرات على الأقل يومياً.

اليوم ٨

الاعتناء بنفسك



في واقع الأمر أن مرض إرضاء الناس يمثل وضع حاجاتك دوماً في المقام التالي لحاجاتهم، وبوصفك مرضياً للناس قد عوفي من مرضه، فسوف تختلف الأمور بالنسبة لك بداية من الآن.

◄ **إن التعديل الأكبر في الموقف الذي ستفعله اليوم هو أنك: ما لم تعتن جيداً بنفسك بدنياً ونفسياً، فلن تكون قادراً على الاعتناء بالناس الذين يهمونك أكثر في حياتك.**

متى كانت آخر مرة فعلت فيها شيئاً يسعدك أنت فحسب؟ هل تستطيع مجرد تذكر ما أنواع الأمور السارة التي تود فعلها؟ إذا كنت مثل معظم المرضين للناس، فإن عملية استقطاع الوقت من خدمة حاجات الآخرين لإنفاقه تحديداً في إرضاء نفسك تبدو ذكرى باهتة ونائية، قد لا تستطيع استرجاعها، وفي الواقع فقد لا تكون هذه الذكرى موجودة.

افتتح مفكرتك الشخصية (وإن دفتراً مجلداً بورق سادة أو مسطر سيكون جيداً) بكتابة "قائمة أنشطتي المتعة" على الصفحة الأولى، وتحت ذلك العنوان مباشرة اكتب: "أنا ملتزم بالاعتناء بحاجاتي الخاصة، من الناحية البدنية والنفسية، كي أكون سعيداً وأكثر قدرة على الاعتناء بالذين يهمونني أكثر في حياتي".

وبعد ذلك أعد قائمة في مفكرتك بما لا يقل عن ٢٠ نشاطاً تعتبرها (أو تعتقد أنك ستجدها) ممتعة، واحتفظ بعدة صفحات تالية لتتيح مساحة لنمو قائمتك، وينبغي لهذه الأنشطة أن تتنوع بشكل كبير بالنظر إلى مقدار الوقت والإعداد الذي تتطلبه، وقد لا يتطلب بعض من أنشطتك

المتعة أكثر من دقائق لأدائه، بل وأقل من ذلك في الإعداد له، في حين أن البعض الآخر قد يحتاج إلى ساعات بل وربما أيام لأدائه، ويتطلب إعداداً لا بأس به.

فالخروج من البيت والنظر بإعجاب إلى القمر والنجوم واستنشاق عبير الليل –على سبيل المثال– تعتبر تصرفات تلقائية، يمكن إنجازها في دقيقة أو اثنتين، والسماح ببضع دقائق إضافية لقراءة الكاريكاتير أو حل الكلمات المتقاطعة كجزء من قراءتك للصحف صباحاً لن يتطلب أي إعداد، والانغماس في حوض مليء بالماء الساخن داخل حمام معطر الجو، مضاء بالشموع قد يستغرق من ٣٠ إلى ٤٥ دقيقة لذيذة، ولكنه يتطلب قليلاً من الوقت للإعداد، فضلاً عن إمكانية شراء الشموع المعطرة ورغوة الاستحمام.

وعلى الجانب الآخر، فإن قضاء يوم كامل في عين فوارة تاركاً الآخرين يعتنون بك يتطلب مزيداً من الوقت والإعداد كالجدولة والترتيب للتفاصيل، من قبيل العناية بطفل أو مسئوليات أخرى، كما يتطلب الحصول على إجازة لمدة أسبوع مزيداً من الوقت والإعداد.

والهدف من قائمتك هو بناء قائمة ذات طابع شخصي، يمكنك الاختيار من بينها، وينبغي عليك الإضافة إليها، بمجرد تفكيرك في/أو سماعك عن شيء ممتع أو لذيذ أو شيق أو مريح أو مثير أو مبهج بأي صورة من الصور.

ويمكن لهذه القائمة أن تتراوح بين المتع البسيطة إلى إطلاق العنان للرغبات في بذخ بناء على ميولك وميزانيتك، ولا يلزمك الانخراط في أنشطة وجدانية، بل يمكنك يقيناً مشاركة الآخرين التجارب المتعة، وفي الواقع فقد يكون هناك العديد من الأنشطة المتعة التي تتطلب مشاركتهم.

والسبيل إلى ذلك هو أن تجعل الخيار الرئيسي خيارك، فهذه الأنشطة لمتعتك الخاصة، فإذا شارك فيها آخر واستمد منها متعة فهو أمر طيب، وكل ما هنالك أن تتأكد من أنك لا تقدم حاجات الآخرين على حاجاتك، ولا تعد إلى سابق عاداتك لإرضاء الآخرين.

مارس نشاطين ممتعين كل يوم

ارجع إلى قائمة أنشطتك الشخصية المتعة، واختر اثنين منها وافعلهما اليوم، ولا تقبل الأعذار أو تسمح بها، وإذا كنت لا تستطيع العثور على نشاطين ضمن قائمتك يتسمان بالتلقائية والإيجاز لتمارسهما اليوم، فلتفكر في اثنين آخرين يتناسبان مع جدول أعمالك.

وبعد اليوم ستستمر في ممارسة نشاطين ممتعين كحد أدنى كل يوم لسائر خطة العمل، وفي حين أنك قد تكرر بعض الأنشطة، فسوف تستفيد أكثر من الاجتهاد لمارسة مجموعة متنوعة، فلتستمر في الإضافة إلى قائمتك. كلما اكتشفت أو فكرت في طرق أخرى لتمتع نفسك.

وبعد انتهائك من خطة العمل التي مدتها ٢١ يوماً فسوف تواصل أداء الأشياء المتعة لك كل يوم؛ لأنك تعرف الآن أن صحتك وراحة بالك وسعادتك تهم كصحة أي شخص أو راحة باله أو سعادته، وربما أكثر!

لعلك قد لاحظت أن كلمتي مرضٍ وممتع قريبتان، ومن خلال التفكير في الأنشطة المتعة والتخطيط لها، والانخراط فيها كل يوم ستوفي بالتزامك "بإرضاء" نفسك، وبهذا تعترف بصحة حاجاتك التي لن تخضعها مرة أخرى لحاجات الآخرين.

ملخص اليوم الثامن

- اكتب التزامك بالاعتناء بحاجاتك البدنية والنفسية، كي تتحقق لك أفضل عناية بمن يهمونك أكثر في حياتك.
- قم بإعداد قائمة بالأنشطة المتعة في مفكرتك، تحتوي على الأقل على ٢٠ نشاطاً متنوعاً، بالنظر إلى الوقت والإعداد المطلوبين، وأضف إليها من حين لآخر.
- اختر نشاطين ممتعين ومارسهما يومياً.
- مارس نشاطين ممتعين كل يوم، ويمكنك تكرار الأنشطة كما ترغب، رغم أنك ستستفيد من محاولة تنويع الأنشطة.

إقناع نفسك بالكف عن إدمان ملاقاة القبول



اليوم ستهاجم مجموعة أخرى من الأفكار التي تكمن في صميم متلازمة إرضاء الناس، وهي إدمان الموافقة.

وفي الواقع أن هناك جانبين لشخصيتك: المرضي القديم للناس والمرضي لهم الجديد المعافى، وإنهما لفى حالة صراع مع أحدهما الآخر حول مجموعة راسخة من المعتقدات.

وبالطبع فإن مرضي الناس يعتقد أن ملاقاة قبول الجميع بلا استثناء أمر ضروري للشعور بالقيمة، وفي صراعه الدائم لكسب القبول العام نجد أنه يحاول فعل أي شيء ممكن لإرضاء الآخرين وإسعادهم.

بينما يدرك مرضيهم الذي عوفي أنه من غير الممكن -بكل بساطة- كسب قبول الناس جميعاً، ويعرف أن أهم قبول وأصدقه هو قبول المرء لذاته.

وبالتعبير عن هذين الدورين يمكنك أن تلقي نظرة جيدة إلى حديث نفسك الداخلي، وبهذه الطريقة يمكنك "سماع" المجادلات من جانب سماعاً أفضل، وعلى نحو موضوعي يتيح تقييم مميزات كل على حدة، وإن الكشف عن المعتقدات الدفينة التي تكمن وراء إدمان القبول بتدوينها وتلاوتها بصوت مرتفع لذو فعالية مؤكدة في مساعدتك على التغلب على طريقتك القديمة والخاطئة في التفكير.

وأولى الخطوات في هذا التدريب تتطلب منك تعيين شخص في حياتك تعتقد أنه لا يحبك أو لا يقبلك، ويمكن أن يكون ممن انتقدوك أو نبذوك في الوقت الحالي، أو فيما مضى، وقد

تعوزك الأدلة المادية، ولكن كل ما يهم هو أنك تشك أو تحس أن الشخص لا يحبك، فلتكتب اسمه بأعلى رقعة من الورق.

وبعد ذلك، اكتب فقرة أو فقرتين بصوت أو بعقلية مرضي الناس السامة القابعة بداخلك، وتذكر أن أفكار إرضاء الناس قائمة على حاجة غير عقلانية وبعيدة المنال لأن تكون محبوباً أو مقبولاً لدى الجميع، وهي تتسم بالتطرف والصلابة واللامنطقية، فمرضي الناس مدمن للقبول من الجميع.

وعندما تفكر وتكتب وتتكلم بصوته، فإن إدمانك للقبول يخلق مشاعر لعدم الملاءمة والرفض وفقدان الاحترام، وهذه الاستجابة عبارة عن نتيجة مباشرة للتفكير المعيب الخاطئ لإدمان القبول.

وإذ تنتهي من الكتابة بصوت مرضي الناس، اقرأ ما كتبته بصوت عالٍ، وانطق الأفكار باقتناع قدر المستطاع، وحاول أن تستشعر حقاً ما يفعله بك هذا النوع من التفكير.

بعد ذلك أشر على مقياس من واحد إلى عشرة بمدى ما تلقاه من إزعاج أو أذى، لكون الشخص الذي عينته لا يحبك أو لا يقبلك، وينبغي للنقاط الرئيسية في المقياس أن تعكس "لا أذى على الإطلاق" عند الطرف المنخفض (١) إلى "محطم ومتأذٍ جداً" عند الطرف المرتفع (١٠).

الآن، افترض منظور مرضي الناس الذي عوفي، واكتب بضع فقرات بصوته، وطور عقلية تصحيحية لتفكير إدمان القبول الخاص بمرضي الناس، فهدفك هو مكافحة عقليته وتفكيره المسمم بحجة منطقية ومعقولة.

وقد يكون من المفيد أن تفكر في كيفية استجابتك إلى صديق مرضٍ للناس كان يخبرك بطبيعة شعوره نحو شخص لم يكن يحبه، فسيتيح لك ذلك استخدام واحدة من أعظم أدواتك، وهي قدرتك المتطورة على مراعاة مشاعر الآخرين للتغلب على واحدة من أبرز نقاط ضعفك وتصحيحها، وهي الحجة المفرطة، التي يستحيل إرضاؤها لنيل قبول الآخرين ورضاهم، والتي تكمن في قلب عقلية مرضي الناس.

ويعكس صوت مرضي الناس المعافى تفكيراً دقيقاً، فضع في اعتبارك أنه ينبغي عليك مهاجمة إدمانك للقبول، لا مهاجمة نفسك، فعندما تخرج بالحجج المضادة لتفكير إرضاء الناس لابد وأن تكون عطوفاً على نفسك، متعاوناً معها كما لو كنت مع صديق حانق لعدم قبوله لدى شخص آخر.

تأكد من أن المدخل الذي تحويه مفكرتك يعكس تفكيرك المصحح كمدمن سابق لملاقاة القبول، وفي حين أنك قد تواصل تفضيلك لملاقاة القبول والنظرة الإيجابية من الناس، فأنت لا تحتاج للقبول من الجميع، حتى تشعر بقيمتك.

وإليك بعض المؤشرات لمساعدتك:

- ليس من الممكن أن تحظى بحب الجميع أو قبولهم، فلا تحاول.
- في الواقع أنه من قبيل المضاربة أن تسلم نفسك للآخرين كطريقة "لكسب" قبولهم وحبهم، أما الدوافع الأفضل لإسلام نفسك، فهي محبة ومودة وتقدير صحبة الشخص الآخر وصداقته.
- قد يكون نيل قبول الآخرين مقبولاً أو مفضلاً، ولكنه ليس ضرورياً على الإطلاق لإثبات قيمتك.
- قد يشعر بعض الناس بعدم الميل إليك أو عدم قبولك بسبب أهوائهم الخاصة أو تحاملاتهم أو مشاكلهم العاطفية، وليست هذه مشكلتك.
- أهم مصادر القبول لديك هي نفسك.

عند انتهائك من تدوين استجابة مرضي الناس المعافى اقرأ بصوت عالٍ ما كتبته، ولتنطق هذه الكلمات بقناعة حقيقية، وبعد قراءتك استجابته بصوتٍ عالٍ مرة أو اثنتين، أعد تقييم مدى الإزعاج الذي يسببه لك الآن ذلك الشخص الذي لا يحبك. سجلّ إجابتك ثانية على مقياس من ١ إلى ١٠.

وينبغي أن تلاحظ انخفاضاً ملحوظاً في قوة مشاعرك السلبية كنتيجة لعقليتك المصححة.

امنح نفسك القبول

إن أهم مصادر القبول هو أنت، واستخدام قبول الذات كوسيلة لمكافأة نفسك أو تحفيزها يعد أيضاً مهارة رئيسية للتطور كمرضٍ للناس قد عوفي.

وكملاحظة عامة، فإننا في حين نكافئ الأطفال والحيوانات المنزلية على السلوك الجيد، إلا أننا نخفق كثيراً في مؤازرة الأفعال الحميدة التي يأتي بها الكبار ومنهم نحن.

سوف تتذكر أن الذين يرضون الناس نادراً ما يشعرون بالرضا عن أنفسهم، وهذا الحرمان من تقدير الذات يرجع جزئياً إلى معايير يستحيل تحقيقها للوصول إلى الكمال، قد استخدموها

فيما مضى لتقييم سلوكهم، والآن بوصفك مرضياً للناس معافى فإنك تعترف بأهمية الإبقاء على دافعك بالتعزيز الإيجابي، وتعلم أن موالاة نفسك بالقبول تعد مكافأة كبيرة.

ولتستغرق هذا المساء قبل نومك مباشرة بضع دقائق إضافية لإكمال واحدة أو أكثر من الجمل الآتية:

١. أشعر اليوم بالرضا عن نفسي؛ لأنني فعلت...

٢. إنني لراضٍ اليوم عن الطريقة التي فعلت بها...

٣. أنا فخور اليوم بنفسي؛ لأنني...

لتكن محدداً بقدر الإمكان عند إكمالك لهذه الجمل، ولتكن أميناً ودقيقاً أيضاً، فلا داعي لخداع الذات أو التوكيدات الجوفاء، وما دمت تسلك مساراً سريعاً لتغيير مرض إرضاء الناس لديك، فهناك الكثير حيال ما تفعله، ومدى جديتك في محاولة ذلك، مما هو جدير حقاً بالثناء.

ملخص اليوم التاسع

- عين شخصاً تعتقد أنه لا يحبك أو لا يقبلك، واكتب بضع فقرات من منظور عقليتك السابقة لإرضاء الناس وإدمان تلقي القبول، اقرأ هذه الأفكار المسممة بصوتٍ عالٍ، ثم صنف على مقياس مدرج من ١ إلى ١٠ مدى انزعاجك من عدم محبة ذلك الشخص لك.
- بعد ذلك اكتب عدة فقرات من التفكير المصحح المضاد لإدمان تلقي القبول، ثم أعد تقييم مشاعرك. لاحظ التحسن عندما تتحرر من الحاجة إلى نيل قبول الجميع.
- تعلم منح نفسك القبول، وأكمل إحدى جمل القبول (انظر ما سبق) الليلة وكل ليلة في مفكرتك قبل النوم، ولتكافئ نفسك بقبول كل التغييرات التي تجريها في طريقك نحو علاج مرض إرضاء الناس.

تأكد من أن المدخل الذي تحويه مفكرتك يعكس تفكيرك المصحح كمدمن سابق لملاقاة القبول، وفي حين أنك قد تواصل تفضيلك لملاقاة القبول والنظرة الإيجابية من الناس، فأنت لا تحتاج للقبول من الجميع، حتى تشعر بقيمتك.

وإليك بعض المؤشرات لمساعدتك:

- ليس من الممكن أن تحظى بحب الجميع أو قبولهم، فلا تحاول.
- في الواقع أنه من قبيل المضاربة أن تسلم نفسك للآخرين كطريقة "لكسب" قبولهم وحبهم، أما الدوافع الأفضل لإسلام نفسك، فهي محبة ومودة وتقدير صحبة الشخص الآخر وصداقته.
- قد يكون نيل قبول الآخرين مقبولاً أو مفضلاً، ولكنه ليس ضرورياً على الإطلاق لإثبات قيمتك.
- قد يشعر بعض الناس بعدم الميل إليك أو عدم قبولك بسبب أهوائهم الخاصة أو تحاملاتهم أو مشاكلهم العاطفية، وليست هذه مشكلتك.
- أهم مصادر القبول لديك هي نفسك.

عند انتهائك من تدوين استجابة مرضي الناس المعافى اقرأ بصوت عال ما كتبته، ولتنطق هذه الكلمات بقناعة حقيقية، وبعد قراءتك استجابته بصوتٍ عال مرة أو اثنتين، أعد تقييم مدى الإزعاج الذي يسببه لك الآن ذلك الشخص الذي لا يحبك. سجلّ إجابتك ثانية على مقياس من ١ إلى ١٠.

وينبغي أن تلاحظ انخفاضاً ملحوظاً في قوة مشاعرك السلبية كنتيجة لعقليتك المصححة.

امنح نفسك القبول

إن أهم مصادر القبول هو أنت، واستخدام قبول الذات كوسيلة لمكافأة نفسك أو تحفيزها يعد أيضاً مهارة رئيسية للتطور كمرضٍ للناس قد عوفي.

وكملاحظة عامة، فإننا في حين نكافئ الأطفال والحيوانات المنزلية على السلوك الجيد، إلا أننا نخفق كثيراً في مؤازرة الأفعال الحميدة التي يأتي بها الكبار ومنهم نحن.

سوف تتذكر أن الذين يرضون الناس نادراً ما يشعرون بالرضا عن أنفسهم، وهذا الحرمان من تقدير الذات يرجع جزئياً إلى معايير يستحيل تحقيقها للوصول إلى الكمال، قد استخدموها

فيما مضى لتقييم سلوكهم، والآن بوصفك مرضياً للناس معافى فإنك تعترف بأهمية الإبقاء على دافعك بالتعزيز الإيجابي، وتعلم أن موالاة نفسك بالقبول تعد مكافأة كبيرة.

ولتستغرق هذا المساء قبل نومك مباشرة بضع دقائق إضافية لإكمال واحدة أو أكثر من الجمل الآتية:

١. أشعر اليوم بالرضا عن نفسي؛ لأنني فعلت...

٢. إنني لراضٍ اليوم عن الطريقة التي فعلت بها...

٣. أنا فخور اليوم بنفسي؛ لأنني...

لتكن محدداً بقدر الإمكان عند إكمالك لهذه الجمل، ولتكن أميناً ودقيقاً أيضاً، فلا داعي لخداع الذات أو التوكيدات الجوفاء، وما دمت تسلك مساراً سريعاً لتغيير مرض إرضاء الناس لديك، فهناك الكثير حيال ما تفعله، ومدى جديتك في محاولة ذلك، مما هو جدير حقاً بالثناء.

ملخص اليوم التاسع

- عين شخصاً تعتقد أنه لا يحبك أو لا يقبلك، واكتب بضع فقرات من منظور عقليتك السابقة لإرضاء الناس وإدمان تلقي القبول، اقرأ هذه الأفكار المسممة بصوتٍ عالٍ، ثم صنف على مقياس مدرج من ١ إلى ١٠ مدى انزعاجك من عدم محبة ذلك الشخص لك.

- بعد ذلك اكتب عدة فقرات من التفكير المصحح المضاد لإدمان تلقي القبول، ثم أعد تقييم مشاعرك. لاحظ التحسن عندما تتحرر من الحاجة إلى نيل قبول الجميع.

- تعلم منح نفسك القبول، وأكمل إحدى جمل القبول (انظر ما سبق) الليلة وكل ليلة في مفكرتك قبل النوم، ولتكافئ نفسك بقبول كل التغييرات التي تجريها في طريقك نحو علاج مرض إرضاء الناس.

أفعل أو لا أفعل، تلك هي المسألة



ستشرع اليوم في تعلم مهارة التفويض. بما أنك أدركت الآن أن تقديرك لنفسك كإنسان لا يعتمد على مدى ما تفعله للآخرين إذن فبوسعك الحد من شعورك بالضغط وتجنيب بعض الوقت لنفسك من خلال التفويض إلى آخر ببعض الأمور الكثيرة التي تفعلها.

ولا يعني التفويض استغلال الآخرين وإثقال كاهلهم بالأعباء، وإنما تعديل ما حدث من حالة عدم توازن علاقاتك بين مقدار ما تفعله لهم وما تسمح به أنت ليفعلوه من أجلك، فبمرور الوقت أسفرت تلك الحالة من عدم التناسق عن إلقاء مسئولية فادحة على كاهلك، وأصبح هذا الحمل المتزايد من العمل يمثل تهديداً حقيقياً على صحتك الجسدية والنفسية.

- **لذا فلا مبالغة في قول إن مهارات التفويض التي أنت بصدد تعلمها تعد بمثابة المنقذ الحقيقي لك.**

اختيار المهام للتفويض

إصدار بيان مفصل. لكي تنجح في التفويض، ستحتاج أولاً إلى تحديد المهام والأعمال أو المشاريع التي تود توكيلها لشخص آخر. تأمل كيفية قضاء وقتك خلال الشهر الماضي، فارجع إلى دفتر مواعيدك أو مذكراتك أو نحو ذلك لإعانتك على إعادة تنظيم ذاكرتك، وإذا كنت قد قضيت هذا الشهر كفترة إجازات، فلتذهب بذاكرتك إلى الشهر الأسبق؛ حيث إن الهدف من ذلك هو عرض عينة لروتينك الطبيعي.

وإن استخدام الشهر الماضي كنافذة تطل منها على روتينك سيتيح لك توفير قائمة بكافة المهام والمشروعات والأعمال التي قد اضطلعت بها، وتأكد أنها تضم كافة الأعمال الروتينية التي قمت بها بشكل منتظم على ألا تكررها بشكل متواصل، ولكن لتذكر منها بين قوسين، فعلى سبيل المثال قد تكتب: "أرتب الفراش يومياً" و"أغير الملاءة مرة أسبوعياً".

ويتعين عليك إضافة أية مهام أو مشاريع أو أعمال إضافية تتوقع قيامك بها خلال الشهر الحالي أو القادم، ولعلك تذكر المهام والأعمال التي تود إنجازها ولكن ترجئها لعدم توفر الوقت الكافي لديك.

اجعل قائمتك شاملة بقدر الإمكان، ورقم بنودها، ولا تحد منها بأي شكل من الأشكال أو تفكر بشأن التفويض وقتها، بل قم فقط بتدوين كافة الأمور الروتينية التي تفعلها أو تتوقع القيام بها أو تود إنجازها.

ولابد من أن تشتمل قائمتك على كافة الأمور في العمل والمنزل بالإضافة إلى أية أنشطة اجتماعية أخرى تأخذ من وقتك، كما أن هذا البيان المفصل يجب أن يتضمن الأعمال والمهام الجبرية والتطوعية على حد سواء.

وفضلاً عن الأمور التي تفعلها لنفسك وللآخرين أيضاً، وبما أنك معافى حديثاً من مرض إرضاء الآخرين، فمن المتوقع أن المهام والخدمات التي تفعلها لهم تفوق كثيراً قائمة الأعمال التي تفعلها لنفسك. لذا ينبغي عليك إعداد بيان تفصيلي بكافة الأعمال الروتينية التي تقوم بها لنفسك، بالإضافة إلى المهام الإضافية التي تتوقع أو تتوق إلى إنجازها في غضون ثلاثين يوماً أو ما شابه.

إن هدفك الأسمى هو التخلص من هذا العبء بتفويض بعض الأمور التي تقوم بها إلى آخرين في سبيل تخفيف عبئك بشكل جدير بالملاحظة، كما يجدر بك التقليل من المهام الجبرية مع زيادة الأنشطة الممتعة، وتذكر أنك إنسان مفيد تفوق قيمتك مجموع ما تفعله من أمور كثيرة للآخرين.

ستبدأ باختيار ١٠٪ كحد أدنى من المهام المذكورة بقائمتك كي تفوضها لشخص آخر، فعلى سبيل المثال، إذا تضمنت قائمتك ٣٠ بنداً، فستقوم بتوكيل ثلاثة بنود على الأقل، وإذا ناهزت الخمسين، ستتخلص على الأقل من خمسة.

ولعلك تفوض أكثر من ١٠٪ من الأعمال، فباستمرارك في العلاج ستتمكن من تخفيض الحمل الملقى على كاهلك برفض مزيد من الطلبات، ووضع حدود وقائية معقولة للوقت والجهد

اللذين تعتزم توفيرهما للآخرين، وبما أنك ستعتني بنفسك، فستضطر إلى توفير الوقت والجهد لأنشطتك ومباهجك الخاصة، كما ستستمر في تفويض مزيد من المهام مواصلة للعلاج.

راجع قائمتك وكافة البنود بها، وحدد عدد المهام التي تود تفويضها بحد أدنى ١٠٪ من مجموع البنود، ولذا تأمل كل بند على حدة للاختيار من بينها.

ثم اسأل نفسك عند كل منها السؤال التالي: هل من الضروري القيام بتلك المهمة بنفسي؟

فهو سؤال بمثابة اختبار، فإذا قررت الاضطلاع بها بعد تأمل شديد حيث لا يمكن لأي شخص آخر القيام بها بدلاً منك فسيتم إدراج هذا البند في فئة "غير قابلة للتفويض".

لا تجب بـ "نعم" عن هذا السؤال الدقيق لمجرد عدم قدرتك على التفكير وقتها في الشخص المناسب للاضطلاع بها، بل افترض أنك ستجد المرشح المناسب، ومن ثم يمكنك تدريبه وتعليمه كيفية أدائها بالشكل الصحيح.

وبعد ذلك التحذير، قم بوضع دائرة حول رقم كل بند تجيب عليه بـ "لا" حيث إن تلك البنود تمثل المهام التي يجوز تفويضها لآخر، بمعنى أن البنود الخارجة عن نطاق التفويض هي فقط التي من الضروري أداؤها بنفسك.

ثم ركز بعد ذلك على البنود القابلة للتفويض، والتي وضعت دائرة حولها، ثم وجه لنفسك هذين السؤالين عن كل بند:

- هل أجد متعة في أداء تلك المهمة بنفسي؟
- هل أستمد منها قيمة حقيقية أو مغزى مهماً؟

إذا أجبت بـ "نعم" عن كلا السؤالين أو أحدهما، فضع علامة (×) داخل دائرة هذا البند، ومن ثم يجب إدراج تلك بالمهام المؤشر عليها بفئة "غير القابلة للتفويض" وبالطبع سيتبقى لديك البنود الأخرى غير المؤشر عليها.

إذا بلغت تلك البنود المتبقية أقل من نسبة ١٠٪ من إجمالي المهام، فمن المحتمل أنك قد أفرطت في تحليلك للأمور الضرورية، وتلك النزعة بالطبع هي أساس مرض إرضاء الآخرين، والتي تستلزم العلاج.

عندئذ عاود النظر في إجاباتك: هل من الضروري حقاً أداء كل مهمة بنفسك؟ فإن مداومتك على فعل ذلك لا يعني ضرورة استمرار قيامك بها بنفسك.

ولا ينبغي عليك الإجابة عن هذا السؤال الفيصل بالإيجاب إذا كان مبررك الوحيد هو شعورك بالتوتر وعدم الارتياح تجاه التفويض؛ حيث إن معظم الحريصين على إرضاء الناس ينتابهم شعور بالتوتر حياله (حتى يتعافوا من هذا المرض) فهو شعور يمثل جزءاً من تركيبة الشخصية، ولكنك غداً ستتعلم المهارات الضرورية للتفويض بفعالية، أما اليوم فهدفك الوحيد هو اختيار المهام التي يمكن تفويضها.

أعد استجواب نفسك مرة أخرى، فطبقاً للمقياس الذي تستخدمه، لابد وأن تشتمل بنود فئة "غير قابلة للتفويض" على:

- المهام والأعمال بالغة الأهمية، والتي من الضروري القيام بها بنفسك، فما من أحد آخر يستطيع أو يجب عليه أداؤها.
- المهام والأعمال التي تجد متعة في أدائها بنفسك.
- المهام والأعمال التي تستمد منها قيمة حقيقية أو مغزى مهماً.

إذا اكتشفت أن هذا القياس ينطبق على أكثر من ٩٠٪ من إجمالي المهام، والأعمال المذكورة بقائمتك، فإما أنك لم تعد قائمة شاملة بشكل جاد أو أن تحليلك حول ضرورة قيامك بالمهمة بنفسك قد تأثر بعادات الإرضاء السيئة في برنامجك.

◄ **كي تتخلص من مرض الإرضاء، يجب تفويض ١٠٪ على الأقل من إجمالي المهام أو الأعمال أو المشروعات التي تفعلها بنفسك، والأعذار غير مقبولة.**

ترتيب مهامك المراد تفويضها. تناول ورقة بيضاء لترتيب المهام المراد تفويضها بها وفقاً لتلك القاعدة البسيطة: اختر من بين المهام المعلم عليها بقائمتك الأصلية أكثر المهام أو الأعمال التي لا تحب القيام بها، ومن ثم أضفها إلى قائمتك الجديدة بالترتيب.

استمر في ترتيب بنودك المختارة سلفاً، بحيث تبدأ بأكثرها بغضاً لك، أي أن تكون أول مهمة تكتبها هي الأكثر بغضاً على الإطلاق، ثم الأقل، فالأقل وهكذا، إلى أن تنتهي من كافة المهام المحتملة.

خذ ١٠٪ من إجمالي المهام بقائمتك الأصلية بهدف تفويضها للآخرين، ثم ضع خطاً عريضاً أسفلها بالقائمة الثانية.

ملخص اليوم العاشر

- قم بإعداد بيان مفصل لكافة المهام والأعمال والمشروعات التي تؤديها. استعن بالشهر الماضي (أو أي شهر) كنافذة على روتينك، ثم أضف إليها المهام والأعمال التي تتوقع قيامك بها خلال الشهر القادم، وكذلك الأمور التي تتمنى إنجازها ولم تقم بالشروع فيها بنفسك.

- راجع كافة بنود قائمتك مستعيناً بالاختبار الفيصل أو السؤالين المهمين، ثم حدد البنود غير القابلة للتفويض والأخرى القابلة له. افترض أنك ستجد الشخص المناسب لتفويض تلك المهام إليه، ذلك الذي يمكنك تدريبه وتعليمه كيفية الأداء السليم.

- رتب قائمة بالمهام القابلة للتفويض وفقاً لمدى بغضك لها، إذ يتعين عليك توفير قائمة نهائية بالمهام التي تكون بصدد تفويضها، والتي تبلغ نسبتها ١٠٪ على الأقل من إجمالي المهام والأعمال المذكورة بقائمتك الأصلية.

- ضع خطاً عريضاً أسفل نسبة الـ ١٠٪ الأولى من قائمتك المرتبة.



استمر فأنت لها



اليوم ستواصل التدريب على مهارات التفويض، فتفويض المهام إلى الآخرين، بدلاً من فعل الكثير لإرضائهم يمثل خطوة مهمة نحو شفائك، ونظراً لإقلالك في استخدام التفويض فيما مضى، سيتعين عليك ممارسة حوارات اليوم لكي تبني كفاءتك وثقتك. الآن وقد أصبحت لديك قائمة بالمهام التي أعددتها بالأمس لتخفيف أعبائك وطرحها على الآخرين، فإلى من ستفوض؟

أهداف التفويض

عندما تنظر في المرشحين للتفويض فلا يقلقك ما إذا كان الأفراد يعرفون بالفعل كيفية أداء هذه الأعمال، بل ينبغي ببساطة أن تفترض أنك ستوفر -إذا لزم الأمر- التدريب والإرشاد والإشراف أو أياً من الثلاثة.

ولكن من الضروري أن تتبنى موقفاً إبداعياً ومرناً وأنت تبحث عن أشخاص تفوض إليهم، وقد توجد بعض العقبات البسيطة التي تحتاج إلى تجاوزها وأنت تقلص من أعباء مهامك، ولكن طالما أنك تتحلى بالعزم على التفويض، فلتطمئن إلى أنك ستجد وسيلة.

والبديل الوحيد غير المقبول هو الاعتقاد بأنه لا يوجد أحد يمكنك أن تفوض إليه بعضاً من مهامك، وإنك خلال عملية الانتقاء بالأمس قد استبعدت بعض الأعمال التي قررت مشاركتك فيها بصفة أساسية، إذن فمن الممكن أن يحل أحدهم محلك في أداء المهام التي اخترتها للتفويض.

ملخص اليوم العاشر

- قم بإعداد بيان مفصل لكافة المهام والأعمال والمشروعات التي تؤديها. استعن بالشهر الماضي (أو أي شهر) كنافذة على روتينك، ثم أضف إليها المهام والأعمال التي تتوقع قيامك بها خلال الشهر القادم، وكذلك الأمور التي تتمنى إنجازها ولم تقم بالشروع فيها بنفسك.

- راجع كافة بنود قائمتك مستعيناً بالاختبار الفيصل أو السؤالين المهمين، ثم حدد البنود غير القابلة للتفويض والأخرى القابلة له. افترض أنك ستجد الشخص المناسب لتفويض تلك المهام إليه، ذلك الذي يمكنك تدريبه وتعليمه كيفية الأداء السليم.

- رتب قائمة بالمهام القابلة للتفويض وفقاً لمدى بغضك لها، إذ يتعين عليك توفير قائمة نهائية بالمهام التي تكون بصدد تفويضها، والتي تبلغ نسبتها ١٠٪ على الأقل من إجمالي المهام والأعمال المذكورة بقائمتك الأصلية.

- ضع خطاً عريضاً أسفل نسبة الـ ١٠٪ الأولى من قائمتك المرتبة.



استمر فأنت لها



اليوم ستواصل التدريب على مهارات التفويض، فتفويض المهام إلى الآخرين، بدلاً من فعل الكثير لإرضائهم يمثل خطوة مهمة نحو شفائك، ونظراً لإقلالك في استخدام التفويض فيما مضى، سيتعين عليك ممارسة حوارات اليوم لكي تبني كفاءتك وثقتك. الآن وقد أصبحت لديك قائمة بالمهام التي أعددتها بالأمس لتخفيف أعبائك وطرحها على الآخرين، فإلى من ستفوض؟

أهداف التفويض

عندما تنظر في المرشحين للتفويض فلا يقلقك ما إذا كان الأفراد يعرفون بالفعل كيفية أداء هذه الأعمال، بل ينبغي ببساطة أن تفترض أنك ستوفر -إذا لزم الأمر- التدريب والإرشاد والإشراف أو أياً من الثلاثة.

ولكن من الضروري أن تتبنى موقفاً إبداعياً ومرناً وأنت تبحث عن أشخاص تفوض إليهم، وقد توجد بعض العقبات البسيطة التي تحتاج إلى تجاوزها وأنت تقلص من أعباء مهامك، ولكن طالما أنك تتحلى بالعزم على التفويض، فلتطمئن إلى أنك ستجد وسيلة.

والبديل الوحيد غير المقبول هو الاعتقاد بأنه لا يوجد أحد يمكنك أن تفوض إليه بعضاً من مهامك، وإنك خلال عملية الانتقاء بالأمس قد استبعدت بعض الأعمال التي قررت مشاركتك فيها بصفة أساسية، إذن فمن الممكن أن يحل أحدهم محلك في أداء المهام التي اخترتها للتفويض.

ولو كنت ملتزماً بكسر دائرة إرضاء الناس، فلابد من أن تكون أيضاً عازماً على تفويض نسبة لا تقل عن ١٠٪ من عبء عملك الحالي إلى شخص آخر، وعندما تواظب على موقف ملؤه التصميم ستجد حلاً لمشكلة تحديد أهداف التفويض.

فأنت على سبيل المثال قد تقرر استئجار بعض الأشخاص، بحيث يمكنك أن تفوض إليهم حينئذ بعض الأعمال والمهام، فقم بإجراء تحليل التكلفة-الفائدة لاستئجار من يساعدك، وتأكد وأنت تفعل ذلك من أن تضع في الحسبان قيمة نقص الإجهاد، وتحسن الصحة والحياة اللذين سوف تستشعرهما من خلال الوقت الذي ستحصل عليه بالتفويض.

فإذا كنت تحصل على راتب أو دخل آخر، فلتقارن التكلفة النسبية للقيام بالأعمال الروتينية بنفسك (بناء على قيمة السوق الحالية) بتكلفة استئجار شخص آخر للقيام بها، وعلى سبيل المثال: إحدى مريضاتي في السابق محامية ذات دخل مرتفع، وعندما استخدمت هذه السيدة قيمة السوق سمحت لنفسها أخيراً باستئجار طاقم نظافة، حين أدركت أن قيامها بالأعمال المنزلية بنفسها يكلفها ٢٥٠ دولاراً في الساعة.

وثمة حل إبداعي آخر يتمثل في استخدام الوقت والطاقة اللذين تسهم بهما بالاشتراك مع مجموعة من الأصدقاء، فعلى سبيل المثال اتصلت إحدى مريضاتي الأخريات بمجموعة الأمهات اللائي كن بالفعل ضمن من يساهمن في سيارة المدرسة، فاقترحت أن تتولى المجموعة أيضاً الإسهام بأداء مهامهن الصغيرة، والآن أجد قائد سيارة في كل يوم من أيام الأسبوع يقضي ساعة أو ساعتين (كحد أقصى) إضافيتين للقيام بالمهام الروتينية للجميع، فالأشياء من قبيل التنظيف الجاف والمشتريات من السوق أو الصيدلية يتم أداؤها أثناء توصيل الأطفال في السيارة المشتركة، وبهذه الطريقة تقضي كل واحدة يوماً واحداً فقط في الأسبوع لأداء المهام الروتينية، في الوقت الذي تستفيد فيه من تفويض المهام الروتينية للسائقين في الأيام الأربعة الأخرى.

وبالطبع، فإن المكان الأمثل للحصول على الأشخاص المرشحين للتفويض قد يكون تحت سقف بيتك أو ضمن أقرب أصدقائك، ورغم كل شيء، فإن الأشخاص المقربين لك هم من بين أولئك الذين تفعل من أجلهم أشياء كثيرة، لقد حان الوقت لإعادة الأمور إلى نصابها بين ما تفعله من أجلهم وما يفعلونه هم من أجلك في المقابل.

ضع في اعتبارك أن الذين يحبونك بحق ويهتمون بأمرك سيرغبون في مد يد العون إليك، وكما لاحظنا في وقت سابق فإن الناس في علاقاتهم الصحية يحتاجون إليك، لكونهم يحبونك، ولا يحبونك لحاجتهم إليك.

إذا كانت أسرتك وأصدقاؤك، يهتمون بأمرك حقاً، فلن يكون لديهم الاستعداد للاستفادة من إرهاقك وتوترك وتعاستك، وبالسماح بدوام هذه الحالة من عدم التوازن بين مدى ما تفعله من أجل الآخرين، وضآلة ما يفعلونه من أجلك، فإنك تجيز لهم ضمنياً استغلالك، وبفعلك هذا لا توقع نفسك ضحية فحسب، بل تحول من تحبهم أيضاً إلى مجرمين في حقك.

تعيين الأهداف للمهام. أخرج قائمتك ذات الـ ١٠٪ للأعمال الروتينية والمهام، فتلك هي قائمتك "للتفويض" وبجوار كل بند في قائمتك، عين رسم الشخص الذي ستفوض إليه هذه المهمة، كما يمكنك أن تستخدم نفس الشخص لأكثر من مهمة، أو أكثر من شخص لنفس المهمة، حسبما تراه مناسباً.

وفي الأحوال النادرة التي لا تجد فيها -بعد بحث مضن وإبداعي- الشخص الذي يمكنك أن تفوض إليه مهمة بعينها، بوسعك حينئذ أن تستبدل مهمة أخرى بها من قائمتك الأصلية، وبعبارة أخرى، إذا كنت بحاجة لاسترداد المسئولية عن عمل ما من قائمة تفويضك، فلابد أن تستبدل مهمة أخرى مكانها كي ما يظل معيار الـ ١٠٪ ثابتاً.

كتابة نصوص التفويض

وعليك أن تعد لكل مهمة نصاً تفويضياً، فاكتب الجمل التي ستقولها، وللممارسة والتدريب يمكنك كتابة الرد المحتمل للشخص المستهدف.

والعناصر الأساسية لنص التفويض الفعال أمور بسيطة، ولكن الموقف الذي تنقله أثناء قيامك بالتفويض أمر هام، وبعبارة أخرى، فإن كيفية تفويضك تتساوى في أهميتها مع ما تقوله.

- **لابد أن تكون حاسماً وبادي الارتياح لتفويض المهمة، ومن الحتمي ألا تستأذن الشخص المستهدف للتفويض.**

ولابد ألا تعتذر لطلب المساعدة أو التكليف بمهمة، بيد أنه ينبغي عليك الإشارة إلى تقديرك، ولكن الوقت المناسب للتعبير عن امتنانك هو عقب الانتهاء من المهمة.

وإليك فيما يلي ست خطوات للتفويض الفعال:

١. اذكر التوجيهات الخاصة بالمهمة التي تفوضها للشخص المستهدف، وينبغي لتعليماتك أن تكون محددة بقدر الإمكان، مقدماً النصح، لاسيما إذا كانت هذه هي المرة الأولى التي تفوض فيها لأداء مهمة معينة.

٢. عين الإطار الزمني –المهلة– للانتهاء من المهمة.

٣. تأكد من فهم الشخص المستهدف للتوجيهات.

٤. أعط الشخص المستهدف الفرصة لطرح التساؤلات، مجيباً على كل منها بوضوح واحترام.

٥. استجب للمقاومة، مستخدماً أسلوب تحطيم الرقم القياسي، فاعترف بالمقاومة وحدد الشعور الذي تسمعه، ثم كرر توجيهاتك والإطار الزمني المتوقع.

٦. عبر عن تقديرك قبل انتهائك من المهمة، متقدماً بعبارات الثناء و"أشكرك" بعد انتهاء العمل.

فيما يلي نقدم نموذجاً للنص التفويضي لشخصية معافاة من مرض الإرضاء، تفوض مهمة الذهاب إلى السوبر ماركت إلى ابنتها المراهقة، فهي تريد من ابنتها شراء قائمة التسوق وأن تفرغ الخضراوات وتعدها لوقت الغداء.

الشخص المعافى: "عزيزتي إنني أحتاجك للذهاب إلى السوق لشراء بعض الخضراوات، وهاك قائمة التسوق وبعض النقود، فاطلبي من البائع مساعدتك في انتقاء الخضراوات أو الفاكهة، وإذا كانت لديك أية أسئلة أخرى أو لا تستطيعين العثور على شيء ما، فلتسألي أحد العاملين هناك، فهم أناس لطفاء وسيسعدهم مساعدتك.

"سأكون بالمنزل إذا احتجت أي شيء، فاتصلي بي، مع رجاء إحضار البقالة إلى المنزل وحفظها قبل الخامسة، كي يكون لدي الوقت الكافي لإعداد العشاء، فهل تفهمين كل شيء؟"

الابنة: (تنظر إلى القائمة): "حسناً، هل يمكنني شراء وجبة طعام خفيفة؟".

الشخص المعافى: "بالتأكيد، بل بضعة أشياء، ولكن لا تشتري أكثر من اثنين أو ثلاثة من أكياس الوجبات الخفيفة. اتفقنا؟ هل تفهمين القائمة؟ هل من أسئلة أخرى؟"

الابنة: "أينبغي أن أذهب الآن؟ كنت أرغب في الذهاب إلى منزل سوزي لبعض الوقت لأداء الواجب المدرسي، أفلا أستطيع الذهاب الليلة بعد العشاء أو ربما بالغد؟"

الشخص المعافى: "أفهم أنه يضايقك تغيير خططك، ولكنني أحتاج إلى البقالة اليوم في البيت وخارج عبواتها قبل الخامسة، فإذا فعلت كل شيء قبل الخامسة، فإن بوسعك الذهاب إلى سوزي مدة ساعة أو نحو ذلك، ولكن لأداء الواجب المدرسي فقط. إنني أخطط لتناول العشاء في السابعة، لذا ينبغي عليك الرجوع إلى البيت قبل السابعة إلا الربع. اتفقنا؟".

الابنة: "أأنت على يقين من أنك تحتاجينني حقاً لإحضار كل هذه الفواكه والأشياء؟ إنني لست ماهرة لاختبار السلع، ولعله ينبغي عليك الذهاب بنفسك إلى السوق وشراء نوعية الفاكهة والخضراوات التي تريدينها".

الشخص المعافى: "أعرف أن هذا أمر جديد عليك بعض الشيء، ولكن البائع في السوق سيسره مساعدتك في انتقاء كل شيء، فإذا انتبهت وطلبت منه التوضيح، فسوف تتعلمين كيفية انتقاء الفاكهة والخضراوات جيداً مثلما أفعل أنا. اشتري فحسب الطلبات المذكورة بالقائمة والأطعمة الخفيفة وتذكري أنني أحتاج إلى كل شيء خارج عبوته جاهزاً للطبخ قبل الخامسة. هل من شيء آخر؟".

الابنة: كلا، لا أظن.

الشخص المعافى: "أشكرك كثيراً يا عزيزتي. سأراك قبل الخامسة".

وينبغي أن تكتب نصاً تفويضياً لكل مهمة تفوضها، على أن تكون النصوص قصيرة إلى حد ما، فإذا وجدت نفسك مبالغاً في التوضيح أو معيداً ما قلته، بخلاف أغراض تحطيم الرقم القياسي، فأنت بذلك تقوض مصداقيتك وسلطتك للتفويض.

◄ **التفويض الفعال مباشر وموجز وهادف.**

مارس تعليماتك الخاصة بالتفويض بصوت مرتفع من ثلاث إلى خمس مرات على الأقل، وأعر انتباهك التام لنبرتك ومستوى صوتك، وتأكد من استبعادك للاعتذارات وأي تلميح إلى الذنب.

فلو أحس الشخص المستهدف بأنك تشعر بأدنى درجة من التذبذب فقد يجد في ذلك دافعاً على المراوغة أو مقاومة جهود تفويضك، ولكن حتى لو حدثت تلك المحاولات للمقاومة، فإنك تعرف كيف تصمد باستخدام أسلوب تحطيم الرقم القياسي.

كيف موقفك تجاه التفويض

إن أفراد الأسرة وغيرهم من الأشخاص المستهدفين قد يصدونك في البداية عندما تفوض إليهم بعض المسئوليات الجديدة عليهم، ولكن لا تقبل العجز كعذر، فمن خلال التعليمات والإشراف يمكن حتى للأطفال الصغار المساعدة في الأعمال اليومية.

ومهما كانت المجادلات والمقاومة من جانب الآخرين لتعليمات تفويضك، فلابد ألا تخضع وتتراجع إلى عاداتك الانهزامية الخاصة بإرضاء الآخرين، ولا تسمح لنفسك بأن تسيطر عليك الأعذار السلبية العدوانية، من قبيل: "لقد نسيت أنك طلبت مني فعل ذلك" أو بمحاولات المماطلة مثل: "سأفعل ذلك لاحقاً".

◄ خفف من وطأة ميولك الإجبارية والمثالية.

فعلى سبيل المثال، ليس من المهم حقاً كون المناشف أو الملابس الداخلية قد طويت بشكل يختلف عن طيك لها، فالمهم هو أن شخصاً آخر يقوم بالغسيل نيابة عنك.

وينبغي عليك أن تقاوم المناورات الأخرى بصمود مهما كان ظاهرها مغرياً، وإن ردك على: "هلاً أريتني كيفية فعل ذلك ثانية؟ فإنك تفعله أفضل كثيراً مني، فهل أنت واثق أنه لن يكون من الأفضل لو فعلته بنفسك؟" هو بالتأكيد قول: "كلا، إن طريقتك لجيدة تماماً، والأهم أنك تفعله، وأنا أقدر تلك المجهودات حقاً".

قاوم مضضك ودافعك لاسترجاع المهمة لأدائها بنفسك، ففي حين أنه يبدو أسهل أو أكثر كفاءة في الوقت الحالي من تدريب شخص آخر أو التغاضي عن أخطائه، إلا أنك ستعاني على المدى الطويل من تقويض جهودك التفويضية.

فإذا عكست من الوضع واسترجعت ما فوضته من عمل، فستكون الخاسر الأكبر على المدى الطويل، أو إذا ما أفرطت في الإشراف، وانتهى بك الحال إلى أداء العمل بنفسك تحت شعار تعليم الشخص الطريقة "الصحيحة"، فإنك بذلك ستحطم غرضك فحسب.

وأخيراً لا تقع في خطأ شغل الوقت الذي حصلت عليه من جراء التفويض بأداء المزيد من الأعمال الروتينية وإسداء الخدمات للآخرين، فإن تعلمك التفويض للآخرين لن يساعدك على الشفاء، إلا إذا استخدمت الوقت والطاقة المستردة في مزيد من العناية بنفسك.

وقد تجد هذا الأمر صعب التصديق وربما متناقضاً، ولكن السماح لنفسك بعشرين دقيقة يومياً، لا تفعل فيها شيئاً سوى الراحة والاسترخاء قد يكون أفضل وقت مثمر قضيته خلال العام.

استخدم الوقت الثمين الذي اكتسبته بالتفويض الفعال؛ لتشعر بالرضا عن جهودك الناجحة، وتذكر أنك حتى لو أنفقت كل لحظة من يومك في إسداء خدمات للآخرين، فإنك

ستظل تشعر بأنك لن تفعل أبداً ما يكفي لإرضائهم رضاً حقيقياً، وذلك لأن عيب إرضاء الناس لا نهاية له في الواقع.

ولكنك تستطيع أن تمنح نفسك الرضا عن الذات بقضاء الوقت في الاعتناء بنفسك ولا يقلقك أمر تحولك إلى شخص أناني، حيث إنك لست كذلك، ولا أحد يظنك كذلك، فضلاً عن أنك – بلا شك– لا تزال تسدي الكثير من الخدمات للآخرين، وإن الاعتناء بحاجاتك لهو مجرد ضمان بسيط للإبقاء على صحتك وسعادتك عندما تختار قضاء الوقت في تلبية حاجات من تحبهم وتهتم لأمرهم.

ملخص اليوم الحادي عشر

- عين الأشخاص المستهدفين لمهامك التفويضية، ولتكن مرناً وإبداعياً، وإذا كانت لديك العزيمة على التفويض، فستجد الأشخاص المطلوبين.
- اكتب اسم الشخص المستهدف أو هويته بجوار كل بند من قائمة نسبة ١٠٪ للتفويض.
- اكتب نصاً مستخدماً الخطوات الست للتفويض الفعال على أن تكون النصوص موجزة وهادفة، فلا تسأل ما إذا كنت تستطيع التفويض، بل اذكر بأدب وتثبت أنك تصدر التعليمات للشخص المستهدف؛ ليفعل شيئاً من أجلك، معبراً عن تقديرك، مع مقاومة الجهود التي تدفعك للنكوص إلى إرضاء الناس وأداء المهام من أجلهم.
- مارس نصوصك بصوت مرتفع مزيلاً منها الاعتذارات أو أي إشارات للشعور بالذنب أو عدم الارتياح.

القليل من الفظاظة لا بأس به



ستتعلم اليوم بدء تغيير كلمة رئيسية -ولكن غير ثابتة- بقاموسك الشخصي، ألا وهي: كلمة لطيف. فقد لا تصدق في الواقع، بشكل تام أن القليل من الفظاظة لا بأس به أحياناً؛ إذ يبدو هذا المفهوم تهديدياً إلى حد ما؛ لأنك قد توحدت مع تلك السمة منذ فترة طويلة.

◄ **إن معافاتك تعتمد جزئياً على تقبل حقيقة أن القليل من الفظاظة لا بأس به.**

وإنك لتعي حقاً كم كنت تدفع من ثمن باهظ، لتكون لطيفاً مع الآخرين.

وبما أن مفهومك الشخصي الجديد والمتطور لن يعيدك ثانية للتصرف بلطف، فستحتاج لتطوير مفردات جديدة لوصف ذاتك الجديدة الآن. فاليوم هو فرصتك لإحلال أوصاف أكثر إثارة محل الصفة الضعيفة: لطيف.

وكل ما تحتاج إليه الآن هو بعض المساعدة من أصدقائك.

وإن هذا التدريب ليهدف إلى اكتشاف كيفية رؤية الآخرين لك -ورؤيتك لنفسك- حينما تتخلى عن لطفك؛ وحيث تمدك البيانات والمعلومات التي جمعتها بالأساسيات الهامة التي ستبني عليها مفهومك الجديد.

فبالتفكير في نفسك على نحو مختلف -بلا لطف- ستواصل المسير بخطىً ثابتة نحو الشفاء، وعندما تطلب من المقربين إليك أن يصفوك دون استخدام كلمة لطيف، فإنك تحضهم على التفكير فيك بشكل جديد أيضاً.

من أنت إن لم تكن لطيفا؟

جمع البيانات من الآخرين. اكتب قائمة بأسماء خمسة أشخاص على ورقة منفصلة، بادئاً باسمك كأول اسم، ثم ينبغي أن تدرج أسماء أربعة أشخاص من المقربين إليك، وبما أنك تحتاج إلى التحدث معهم بأسرع وقت ممكن، فلتتأكد من قدرتك على التوصل إليهم على الأقل عبر الهاتف.

اكتب بعد ذلك عشر صفات تعتقد أنها منطبقة عليك شريطة ألا تشتمل على كلمة "لطيف". ونظراً لخضوعك للتدريب من أجل الشفاء خلال فترة لا تكاد تناهز الأسبوعين، فمن الطبيعي أن تظل قائمتك تحمل شيئاً من مفهومك القديم، ولكنها لن تضم كلمة لطيف عن عمد.

عقب كتابة الصفات العشر، اتصل بأحد الأشخاص المدرجين بقائمتك، ثم أقرأ عليه الجملة الضئيلة التالية، ومن ثم اطلب منه أن يصفك بعشر صفات، بحيث لا تكون صفة اللطف إحداها.

وينبغي عليك قول شيء من هذا القبيل: "إنني أحاول جاهداً تغيير عاداتي الإرضائية، وكجزء من برنامج علاجي، فإنني أريدك على أن تصفني بعشر صفات تراها تنطبق على شخصيتي، وبوسعك استخدام أية صفات عدا صفة واحدة، وهي: لطيف".

اكتب الصفات بالورقة تحت العنوان التالي:

من وجهة نظر (اسم الشخص) فإن تلك الصفات العشر تنطبق على شخصيتي، دون أن تكون من بينها صفة لطيف.

واصل جمع قوائم الصفات العشر من الأشخاص الثلاثة المتبقين على نفس الوتيرة، وعندما تنتهي من ذلك، ستكون لديك خمسون صفة (بالرغم من احتمال التكرار) منها ما تراها تنطبق عليك، وأخرى يراها المقربون تنطبق على شخصيتك، وهكذا ستمدك تلك القوائم ببيان مفصل غني بالصفات، قد تستفيد منه في تطوير مفهومك الجديد.

ولتضع في اعتبارك أن هؤلاء الأشخاص الأربعة عهدوك شخصاً حريصاً على إرضاء الآخرين، بل وعلى الأرجح أنهم قد استفادوا بالفعل من خدماتك، ولذا فستعكس كلمتهم ميلهم إلى بقائك كما كنت.

فلتتأمل نعتهم لك بعناية، وتفكر في الصفات التي سيقع اختيارك عليها للاحتفاظ بها في مفهومك الجديد كشخص لم يعد يعاني من مرض الإرضاء.

لاحظ أيضاً أن أحد أهم إنجازاتك اليوم كان إخبار هؤلاء الأشخاص بمعافاتك من هذا المرض، وبما أنك حريص على الالتزام بالشفاء، فسوف تنبههم تلك المعلومة إلى أن علاقتك بهم ستتغير أيضاً؛ حيث إنك لن تقضي لهم حاجات بعد الآن، وتستهين بحاجاتك الخاصة.

وغالباً أنك قد لاحظت أن لا أحد -بما فيهم أنت- قد عوق أو أحبط بذكر كلمة لطيف في القائمة، فإذا كانت تلك الصفة أمراً ضرورياً لمفهومك الشخصي أو لكيفية رؤية الآخرين لك، فإن إعداد قائمة تشمل كلمة "لطيف" سيعد أمراً بالغ الصعوبة.

تكوين مفهومك الشخصي المرغوب فيه

اسأل نفسك: على أي نحو أود أن أفكر في نفسي كشخص معافى من مرض الإرضاء الآن؟ فلعلك تكتب هذه المرة عشر صفات أو جمل بصحيفتك تحت عنوان مفهومي المثالي كشخص معافى من مرض الإرضاء.

قد تكتب الكثير من الصفات المذكورة بقائمتك الأولى أو قوائم الأشخاص الآخرين، والتي تراها مناسبة لمفهومك المثالي، ولكنك غير ملزم بذلك، فالخيار راجع لك، شريطة أن تحذف كلمة لطيف من قاموس التعريف المثالي لنفسك.

وتتضمن تلك القائمة النهائية طرق التصرف والتفكير والشعور، التي ستجاهد من أجل تحقيقها كجزء من علاجك.

طريقة "تصرف كما لو" العلاجية

تصرف بدءاً من اليوم، كما لو كنت الشخصية المذكورة صفاتها بقائمة المفهوم المثالي. استعن بالصفات العشر أو بالجمل التي تخيرتها لمفهومك المثالي كوصفات تقوم سلوكك وأفكارك ومشاعرك.

إن طريقة تصرف كما لو أنك الشخصية المثالية لا تتطلب منك القيام بأي شيء مثيراً أو تخصيص وقت إضافي، بل تستلزم منك ببساطة تطبيق أسلوب تصرف كما لو. فبوسعك أن تبدأ من اليوم تطبيقه خلال أحد أوقات اليوم، صباحاً أو ظهراً أو مساءً، ومن ثم فلتعمل على تطويل مدته تدريجياً، وباختصار ستصبح تلك الطريقة جزءاً من طبيعتك، حتى تصبح ذاتك الجديدة المثالية.

◄ كما كان مفهومك المثالي قريباً من سلوكك الفعلي، زاد تقديرك لنفسك، كما أن أقصر طريق لكسب تقديرك لنفسك هو التصرف كما لو كنت ذاتك المثالية.

إن أسلوب تصرف كما لو كنت ذاتك المثالية لا يعني أن تطلب من نفسك الادعاء أو تقديم نفسك بشكل يتنافى مع الحقيقة، ولكن يجب أن تتحلى بتلك الصفات والطبائع؛ حتى تنعم "بأفضل شخصية".

ويهدف مفهوم تصرف كما لو كنت ذاتك المثالية الجديدة إلى تحديد هدف سامٍ لتطوير الذات التي هي في المتناول.

ملخص اليوم الثاني عشر

- قم بإعداد قائمة تشمل عشرة أجوبة عن سؤال من أكون؟ دون استخدام كلمة لطيف.
- اجمع عشر صفات من أكثر أربعة أشخاص مقربين إليك، تنعت شخصيتك دون استخدام كلمة "لطيف".
- تأكد من إعلام الأشخاص الأربعة بأنك تعمل على التخلص من عادات إرضاء الآخرين.
- راجع القوائم كمراجع مفيدة عن نفسك وعلاقاتك بالآخرين، مركزاً على تقبل حقيقة أن القليل من الفظاظة لا بأس به.
- قم بإعداد قائمة تضم عشر صفاتٍ أو جملٍ تشرح مفهومك المثالي كشخص معافى، دون ذكر كلمة لطيف.
- تصرف كما لو كنت ذاتك المثالية لبعض الوقت خلال اليوم، ثم أطل من المدة تدريجياً على مر الأيام.

مقياس الغضب



ستبدأ اليوم تطوير مهاراتك الخاصة بالسيطرة على مشاعر الغضب والميل إلى النزاعات، ولعلك استعنت بإرضاء الآخرين كوسيلة لتجنب المشاحنات وإثارة الغضب، فستصبح خبرتك في السيطرة على غضبك أو غضب الآخرين، محدودة للغاية، والآن، ستتعلم كيف تسمح لنفسك بالتعبير والتنفيس عن الغضب بالشكل الصحيح دون أن تفقد صوابك.

تطوير معدل غضبك الخاص

سوف تبدأ بتطوير معدل غضبك، إذ ستقيس مستواه بمجرد إدراك وجود مثير أو إزعاج شخصٍ ما لك.

وإن الاستعانة بمقياس الغضب لهي طريقة فعالة للغاية للسيطرة على نفسك، وتجسيد المشاعر بالتحليل والقياس يفصل فوراً بين مشاعرك الانفعالية ورغبتك في التنفيس عنها على نحو غير لائق. فضلاً عن جعل ذهنك هو المسئول عن الأمر من خلال قياس معدل غضبك، فبمجرد أن يأخذ في تسيير الأمور بدلاً من انفعالاتك السريعة، ستكظم غيظك وتضع غضبك تحت السيطرة.

- **إن تحدي السيطرة على الغضب يتمثل في تطوير أساليب تحول دون تفاقم شعورك بالغضب وفقدان صوابك.**

وينبغي أن تبدأ السيطرة على الشعور بالغضب لدى ظهور أول شرارة له، بدلاً من الانتظار حتى احتدام ناره.

ولكي تعد مقياساً لغضبك، ارسم خطاً عمودياً بطول إحدى الصفحات التعارف عليها تاركاً مسافة بوصة واحدة من جهة اليسار.

اقسم الخط لنصفين، ضع في أدناه "صفر" وفي المنتصف "٥٠" وفي قمته "١٠٠" ثم أضف بعض المقاييس المحتملة بخط أصغر ١٠، ٢٠، ٣٠ بطول المقياس.

اكتب بجوار "صفر" جملة "هادئ/غير غاضب تماماً" ومن ثم واصل كتابة الوصف الذي يتناسب ورقم المؤشر المقابل له على المقياس، فستحتاج لعشر صفات مرتبة تصاعدياً، تمثل مستوى انفعالك المتزايد على مقياس غضبك المدرج.

وفيما يلي قائمة بالكلمات التي يمكنك استخدامها لوصف مستويات الغضب المختلفة، فبوسعك اختيار أوصافك منها أو تسجيل جمل خاصة من عندك.

وستلاحظ أن كلمة غاضب مذكورة مرة واحدة فقط أدناه، ولعلك تستخدمها لوصف أي مستوى ترغبه على القياس الخاص بك، ولكن قد تستخدمها مرة واحدة أيضاً.

نموذج للكلمات التي يمكن استخدامها بمقياس غضبك

مغتاظ	مشاحن	محبط
منزعج	مستشيط غضباً	ملتهب غضباً
ممتعض	منفجر غضباً	شديد الغضب
ساخط	مهتاج	متميز غضباً
غاضب	مضطرب	منزعج
نافد الصبر	مثار	ضار
إغاظة	في ذروة الغضب	مستنفر العداوة
مغيظ	مغضب	مستاء
حنِق	مستثار الحفيظة	قلق
محنق	غضوب	مشوش
متقد	مضجَر	مهيج
مشبوب	مضطغن	كظيم
مستفز	بالغ الضراوة	وحشي

مقياس الغضب



ستبدأ اليوم تطوير مهاراتك الخاصة بالسيطرة على مشاعر الغضب والميل إلى النزاعات، ولعلك استعنت بإرضاء الآخرين كوسيلة لتجنب المشاحنات وإثارة الغضب، فستصبح خبرتك في السيطرة على غضبك أو غضب الآخرين، محدودة للغاية، والآن، ستتعلم كيف تسمح لنفسك بالتعبير والتنفيس عن الغضب بالشكل الصحيح دون أن تفقد صوابك.

تطوير معدل غضبك الخاص

سوف تبدأ بتطوير معدل غضبك، إذ ستقيس مستواه بمجرد إدراك وجود مثير أو إزعاج شخصٍ ما لك.

وإن الاستعانة بمقياس الغضب لهي طريقة فعالة للغاية للسيطرة على نفسك، وتجسيد المشاعر بالتحليل والقياس يفصل فوراً بين مشاعرك الانفعالية ورغبتك في التنفيس عنها على نحو غير لائق. فضلاً عن جعل ذهنك هو المسئول عن الأمر من خلال قياس معدل غضبك، فبمجرد أن يأخذ في تسيير الأمور بدلاً من انفعالاتك السريعة، ستكظم غيظك وتضع غضبك تحت السيطرة.

- **إن تحدي السيطرة على الغضب يتمثل في تطوير أساليب تحول دون تفاقم شعورك بالغضب وفقدان صوابك.**

وينبغي أن تبدأ السيطرة على الشعور بالغضب لدى ظهور أول شرارة له، بدلاً من الانتظار حتى احتدام ناره.

ولكي تعد مقياساً لغضبك، ارسم خطاً عمودياً بطول إحدى الصفحات المتعارف عليها تاركاً مسافة بوصة واحدة من جهة اليسار.

اقسم الخط لنصفين، ضع في أدناه "صفر" وفي المنتصف "٥٠" وفي قمته "١٠٠" ثم أضف بعض المقاييس المحتملة بخط أصغر ١٠، ٢٠، ٣٠ بطول المقياس.

اكتب بجوار "صفر" جملة "هادئ/غير غاضب تماماً" ومن ثم واصل كتابة الوصف الذي يتناسب ورقم المؤشر المقابل له على المقياس، فستحتاج لعشر صفات مرتبة تصاعدياً، تمثل مستوى انفعالك المتزايد على مقياس غضبك المدرج.

وفيما يلي قائمة بالكلمات التي يمكنك استخدامها لوصف مستويات الغضب المختلفة، فبوسعك اختيار أوصافك منها أو تسجيل جمل خاصة من عندك.

وستلاحظ أن كلمة غاضب مذكورة مرة واحدة فقط أدناه، ولعلك تستخدمها لوصف أي مستوى ترغبه على المقياس الخاص بك، ولكن قد تستخدمها مرة واحدة أيضاً.

نموذج للكلمات التي يمكن استخدامها بمقياس غضبك

مغتاظ	مشاحن	محبط
منزعج	مستشيط غضباً	ملتهب غضباً
ممتعض	منفجر غضباً	شديد الغضب
ساخط	مهتاج	متميز غضباً
غاضب	مضطرب	منزعج
نافد الصبر	مثار	ضار
إغاظة	في ذروة الغضب	مستنفر العداوة
مغيظ	مغضب	مستاء
حنِق	مستثار الحفيظة	قلق
محنق	غضوب	مشوش
متقد	مضجَر	مهيج
مشبوب	مضطغن	كظيم
مستفز	بالغ الضراوة	وحشي

قياس غضبك. لديك الآن مقياس الغضب ذو العشر درجات التصاعدية الخاصة بك، والآن، ستحتاج إلى أن تنتابك حالة عرضية من الغضب؛ لقياس معدلها بهدف التطوير الحقيقي لخبرتك مع القياس.

ولعلك تحتاج للرجوع بذاكرتك إلى الوراء، ولا يهم إن لم تكن قد عبرت حينها عن شعورك بالغضب للآخرين، حيث إن هدفك الآن هو استعادة بعض المواقف التي قد أثير خلالها غضبك.

وفيما يلي بعض الأسئلة لتنشيط ذاكرتك، كي تستعيد مواقف الغضب التي مرت بك في الماضي، وستلحظ أن مصطلح القليل من الغضب، قد تم استخدامه في كل سؤال كمرجع رئيسي لأية انفعالات قد تسجلها بمقياس غضبك. حاول العثور بذاكرتك على أحد الأمثلة التي تتناسب بوجه عام مع كل سؤال، وبالطبع إن لم ينطبق عليك أحد الأسئلة، فدعك منه وانتقل لآخر.

عند قياس معدل غضبك في كل موقف من المواقف، اكتب بعض العبارات الوصفية (تشاجرت مع والدي عام ١٩٩٢، تشاحنت مع أحد الزملاء بشأن بعض البيانات على الحاسوب) لوصف كل حدث على حدة، ثم ترجم تلك الجمل الوصفية إلى رقم يشير إلى معدل غضبك بمقياس الغضب، ويتعين عليك كتابة المواقف إلى يمين أوصافها أمام المقياس المناسب لها في المقابل.

مواقف أثارت غضبك

١. هل تستطيع تذكر أحد المواقف التي أشعرتك بالقليل من الغضب تجاه والدتك؟
٢. أيمكنك تذكر أحد المواقف التي أشعرتك بالقليل من الغضب تجاه والدك؟
٣. أبوسعك تذكر أحدها، مما أشعرك ببعض الغضب من شقيقك؟
٤. هل بوسعك تذكر أحدها مما أسخطك شيئاً على زوجك أو عزيز لديك؟
٥. هل يمكنك تذكر أحد المواقف التي أشعرتك بشيء من الغضب من جراء المال أو أي صفقة مادية؟
٦. هل تستطيع تذكر أحدها مما أشعرك بالقليل من الغضب حيال أحد المواقف الجنسية؟
٧. أيمكنك تذكر أحدها مما أشعرك ببعض الغضب تجاه أحد الأشخاص الذين تعمل لديهم أو يعمل هو لديك؟

٨. هل تستطيع تذكر أحد المواقف التي أشعرتك بالقليل من الغضب تجاه أحد الزملاء، أو العملاء؟

٩. أيمكنك تذكر أحدها مما أشعرك بالقليل منه تجاه أحد الأطباء؟

١٠. أبوسعك تذكر أحدها مما أشعرك بالقليل منه تجاه نفسك؟

حدد نقطة إعدادك لاتخاذ إجراء

ثمة نقطة على مقياس غضبك تشير إلى ازدياد حدته بشكل فائق وسريع، وتحوله إلى أمر خطير خارج عن نطاق السيطرة. قم بتحديد تلك النقطة مستعيناً بتاريخك الشخصي ومعلوماتك الذاتية حينما تشعر بأن غضبك ينذر بالخطر، ما لم تتخذ إجراء فورياً حياله لحل المشكلة والتخفيف من حدته.

إن الخطر لا يعني تهديداً بوقوع أذى جسدي، وإنما تشير نقطة الخطر لديك إلى المستوى الذي تشعر فيه بعدم الارتياح أو التوجس من فقد السيطرة على الغضب. ويختلف الأفراد في موضع تلك النقطة على مدرج القياس، إذ تقع نقاط البعض عند درجة ٥٠، فيما يفقد الآخرون صوابهم عندما يناهز غضبهم الـ ٧٥ أو ٨٠ كما أنه لايزال هناك من يحدث ذلك عند درجة ٤٠ أو ٤٥.

إن هدفك هو تحديد المستوى الخطير لغضبك، لذا فقرر المستوى الذي يمثل أقصى شعور لك بالغضب والتوجس من أن تفقد صوابك، ومن ثم فخذ الرقم الذي وقع اختيارك عليه بالمقياس واحذف منه عشر درجات؛ حتى تتيح لنفسك المساحة الآمنة لاتخاذ إجراء قبل الوصول إلى نقطة الخطر.

وتعد العشر نقاط الأقل من مستوى الخطر بمثابة نقطة الإعداد لاتخاذ إجراء، فضعها داخل دائرة زرقاء ثم علم على مستوى الخطر بدائرة حمراء، وعندما يبلغ غضبك أثناء أحد المواقف تلك النقطة الزرقاء، ينبغي عليك العمل فوراً على حل المشكلة واتباع نظام حل الصراعات (تم تناوله باليوم ١٩ باستفاضة).

كيفية استخدام مقياس معدل الغضب. لقد تدربت الآن على تحويل المواقف التي تعرضت لها في الماضي إلى أرقام بمقياس الغضب، لذا فابتداء من اليوم، ستتنبه لأول شرارة غضب تعتريك. وتذكر أن أي رقم فوق الصفر يدل على حالة من الغضب مهما كانت خفيفة.

ولن تقوم بعد الآن بإخفاء وكتمان شعورك بالغضب أو حتى محاولة تجنبه، كما أنك لن تلجأ إلى أساليب الإرضاء التي كنت تتبعها للحيلولة دون إغضاب شخص ما منك، فالغضب غير المعلن يجنح إلى التضخم والزيادة؛ حيث يتزايد الغضب المكتوم إلى أن يصل إلى نقطة الخطر التي يستحيل عندها السيطرة والتحكم، وعلى النقيض فإن السيطرة على الغضب بشكل مبالغ فيه يسفر عن حالات انفجار هوجاء.

إن سياستك الجديدة اليوم تفيد بضرورة تنبهك ووعيك لأول شرارة غضب ما أمكن، أي الانتباه بعين يقظة لطرف المقياس السفلي، حيث تسجل المضايقات والإحباطات والإزعاجات، والتي تعد نذيراً لمزيد من الغضب.

قم بإعداد ثلاث نسخ على الأقل من مقياس غضبك (بكافة المواقف والصفات المدرجة فيه) للاحتفاظ بها بمنزلك ومكتبك وحافظة نقودك أيضاً، واعمل على تنمية وعيك ببوادر الغضب التي تعتريك، فضلاً عن تسجيلك لأي شعور بالإرهاق أو التوتر أو الألم أو أي حالات أخرى تنتابك وتدفعك لتكون عرضة للشعور بالاستياء. وبمجرد إحساسك بالقلق أو تقلب المزاج أو الضيق من أي شخص، أخرج مقياس الغضب، وقرر ما لم تستطع تأكيد شعورك بالهدوء (درجة صفر) أن غضبك قد استشاط وإن يكن ضئيلاً.

إذا لم تتمكن من إثبات هدوئك، فقم بتقدير غضبك على المقياس، حتى وإن لم تستطع تحديد مصدر إزعاجك، فطالما استعنت بالقياس، ستكون بحاجة للتنبه إلى مستوى غضبك، أي إدراك شعورك بالاستياء والغضب المتزايد.

فعندما يتيقظ وعيك، ستلاحظ تحركاتك أعلى وأسفل المقياس، وينبغي عليك توخي الحذر من تزايد غضبك، حتى يصل إلى نقطة الإعداد، وتذكر أنك إذا ما بلغت تلك النقطة، فستتبقى لديك عشر درجات فقط قبل تفاقم الأمور.

وإذا بلغتها، فستحتاج لاتخاذ إجراء من شأنه التخفيف من حدة غضبك من خلال بعض الوسائل أحادية الجانب أو العمل على حل المشكلة، إذ ستتعلم تلك المهارات خلال الأيام القليلة القادمة.

ملخص اليوم الثالث عشر

- اصنع مقياساً للغضب مقسماً إلى ١٠٠ درجة، واختر بعض الصفات للإشارة إلى كل عشر درجات.

- استعد بعض المواقف الغاضبة من تاريخك الشخصي، مستعيناً بالأسئلة المذكورة آنفاً لتنشيط ذاكرتك، ومن ثم ضع تلك المواقف أمام الدرجة التي تناسب مستواها.
- اعثر على نقطة إعدادك لاتخاذ إجراء، تقع على بعد عشر درجات من منطقة الخطر: حيث إن تلك المنطقة تفقد فيها سيطرتك على الغضب.
- قم بإعداد بعض النسخ من مقياسك حتى يتسنى لك رؤيته كلما شعرت بانفعال.
- إن قياس معدل غضبك والانتباه إلى زيادته سيجعلان ذهنك مسئولاً عن هذا الشعور، وبالتالي تتحسن قدرته على السيطرة عليه.



نفس الاسترخاء



سوف تتعلم اليوم وغداً تدريبين رئيسيين لإدارة الغضب، ألا وهما نفس الاسترخاء، والاسترخاء المتوالي.

اختر مكاناً في بيتك أو حيث يمكنك أن تنعم بالسكينة والوحدة والراحة، ويفضل أن تحتوي هذه المنطقة على شيء تضطجع عليه كسرير أو أريكة أو غيرهما، ولكن يمكنك الاضطجاع على الأرض لو وجدت راحة في ذلك.

وسيتطلب نفس الاسترخاء من ثلاث إلى خمس دقائق من التنفس العميق الإيقاعي، ويمكنك حسب ذوقك واختيارك أن تخفت الإضاءة، أو تشغل موسيقى خفيفة أو هادئة، أو توقد شموعاً معطرة أو عادية.

وتتمثل الفكرة في أن تخلق لنفسك في يسر بيئة تشجع على الاسترخاء، ولا تفعل أي شيء يتطلب كثيراً من الوقت أو الصعوبة في أدائه، حيث إنك ستفعله مراراً على مدى الأسبوع القادم أو نحو ذلك، وبالتالي أثناء تقدمك في شفائك. عندما يكون المكان جاهزاً، اضطجع وأغمض عينيك، وخذ نفساً بطيئاً وعميقاً من أنفك. استخدم طريقة "واحد/ألف، اثنان/ألف، ثلاثة/ألف" وعد حتى خمس ثوانٍ وأنت تشهق من أنفك.

احبس نفسك لثانية وأنت في ذروة الشهيق، ثم ازفر بنفس الأسلوب وببطء من فمك على مدى خمس ثوانٍ.

كرر نفس الاستنشاق من أنفك وأنت تعد حتى خمس ثوانٍ، واحبس نفسك لثانية وازفر من فمك على مدى خمس ثوانٍ. مع استمرارك في هذا التنفس العميق، تصور المحيط في حالة مد

مرتفع، ومع شهيقك تصور موجة تزحف برقة على الشاطئ الرملي، شاهد المياه وكأنها تتوقف لثانية واحدة قبل أن تعكس اتجاهها وتقفل راجعة إلى البحر.

وتصور الموجة وهي تزحف إلى الشط في حالة المد المرتفع سيساعد على تنظيم تنفسك الإيقاعي العميق. استمر في هذا التدريب على التنفس الإيقاعي العميق شاهقاً من أنفك وزافراً من فمك من ثلاث إلى خمس دقائق.

ويعد تنفس الاسترخاء الشكل الأساسي من أشكال التنفس: التنفس العميق والتنويم الذاتي والتأمل والطرق الأخرى لتقليل التوتر، وإذا اقتصر ما تفعله على ممارسة نفس الاسترخاء، لمدة خمس دقائق مرة واحدة يومياً، ولعدة أيام في الأسبوع، فإن صحتك البدنية والانفعالية بشكل عام ستستفيد من ذلك.

لا تحاول الاسترخاء، بل دع ذلك يحدث فحسب، وتحديداً فإنك عندما تحاول جاهداً فعل شيء، فإنك بذلك لا تسترخي ولا تحاول أداء نفس الاسترخاء أو غيره من أساليب الاسترخاء بشكل مثالي أو صحيح أو حتى جيد جداً. مرة أخرى نقول إنك عندما تراقب أداءك وتنتقده، فلست مسترخياً في الحقيقة.

تدريب الاسترخاء المتوالي

بعد أن تمضي عليك من ثلاث إلى خمس دقائق في ممارسة نفس الاسترخاء يمكنك أن تبدأ التدريب الثاني المعروف باسم الاسترخاء المتوالي.

ومع استمرارك في التنفس العميق الإيقاعي، ركز على عين عقلك، أو على يدك اليمنى فحسب، وفي الوقت ذاته قل العبارة التالية بصوتٍ عالٍ أو تأملاً بلا صوت: "يدي اليمنى تزداد ثقلاً ودفئاً".

بعد حوالي ثلاثين ثانية أو نحو ذلك، سوف تشعر بيدك اليمنى وهي تزداد ثقلاً فعلاً وتغوص بفعل ذلك في السرير أو الأريكة التي تضطجع عليها، وسوف تشعر بالحرارة تزيد في يدك اليمنى.

بعد ذلك حول تركيزك إلى ذراعك اليمنى وقل وأنت تواصل تنفسك العميق، هذه العبارة: ذراعي اليمنى تزداد ثقلاً ودفئاً".

وعندما تشعر بأنها كذلك (من ٣٠ إلى ٦٠ ثانية) حول بؤرة تركيزك إلى منكبك الأيمن وواصل تنفسك بعمق، والتأمل في عبارة "ثقيل ودافئ" وأنت تحول تدريجياً بؤرة تركيزك من قطاع إلى آخر بجسمك.

لاحظ كيف ينتشر الدفء عبر جسدك، ويشع في أطرافك حتى أخمص قدميك، وواصل التحول من قطاع بجسمك إلى الذي يليه، حتى تختم بقدمك اليسرى وأصابعها.

إن غرضك هو أن ترخي بشكل متوالٍ كل جزء في بدنك، وينبغي للتمرين بأكمله أن يستغرق من خمس إلى خمس عشرة دقيقة.

وعلى مر الأيام القليلة القادمة سوف تستخدم تدريبي الاسترخاء اللذين تعلمتهما لتوك مجتمعين مع طرق تصريف الغضب، وسوف تجدهما أيضاً ذوا فعالية كبيرة في إدارة القلق والتوتر بشكل عام.

ملخص اليوم الرابع عشر

- مارس اليوم نفس الاسترخاء لمدة تتراوح بين ثلاث إلى خمس دقائق مرتين على الأقل، ولا تجرب ذلك جاهداً أو تحاول تقييم نفسك، بل اكتف بأداء التمرين، ودع الاسترخاء يحدث.
- ثم انتقل مع مواصلة نفس الاسترخاء إلى الاسترخاء المتوالي، ومارس السلسلة الكاملة للتنفس المتوالي بادئاً بيدك اليمنى، ماراً بكل أجزاء جسمك ومنتهياً بقدمك اليسرى.
- يمكنك اليوم أن تعتبر تدريبات الاسترخاء أنشطتك المفضلة.

اليوم ١٥

اغضب



إن الهدف من إدارة الغضب هو تعليمك كيفية تعويق الغضب وتخفيف حدة تصاعده، وإحدى الطرق المهمة لفعل ذلك هي تطبيق الاسترخاء المدفوع ذاتياً للتصدي للغضب المثار.

ومن أجل ممارسة تقليل غضبك سوف تحتاج أولاً إلى تعلم كيفية حمل نفسك على الشعور بالغضب بسماحك لها بأن تغضب في ظرف آمن، فبوسعك أن تتعلم كيف تعمل أفكارك ومشاعرك من أجل إما تصعيد حدة الغضب وزيادة الأمور سوءاً، أو تخفيف حدة الغضب وتهدئة الأمور. وكما سترى فإن أفكار ومشاعر "اغضب" تعظم الأمور وتضخمها وتخرجها عن نطاقها، أما أفكار ومشاعر "اهدأ" فهي على النقيض عقلانية ومنضبطة وتهدف إلى الحفاظ على السيطرة.

كتابة سيناريوهات تصورية لإثارة الغضب

لقد استرجعت في اليوم ١٣ أحداثاً من ماضيك شعرت فيها بالغضب، وبالنسبة لكل حدث يمكنك تذكره قمت بتصنيف مستوى غضبك على مقياس غضبك الشخصي.

أما الآن فعليك اختيار واقعتين من مقياس غضبك الشخصي، ينبغي أن تكون إحداهما ذات تصنيف مرتفع على مقياسك، أما الأخرى فينبغي أن تعكس درجة منخفضة أو معتدلة إلى حد ما من الغضب، وإذا كانت هناك روابط أو أكثر من واقعة يمكنك الخيار بينها، فاختر الوقائع التي يمكنك استرجاعها بشكل أوضح أو أكثر تميزاً، ولعلها الوقائع المتأخرة.

سوف تحتاج إلى كتابة بضع فقرات عن كل واقعة لاستخدامها كسيناريوهات تبعث على الغضب، وينبغي أن يتمثل هدفك في خلق مشهدين يمكنهما -إذا ما تصورتهما جيداً في ذهنك- أن يتيحا لك الشعور بالغضب الحقيقي، وينبغي لهذين المشهدين أن يفجرا رد فعل انفعالي يشبه كثيراً ذلك الذي شعرت به في الواقعة الحقيقية.

اعتبر نفسك كممثل منهجي، يحتاج إلى استشعار الغضب الشديد؛ كي يمثل بفعالية أحد الشاهد، والمثلون النهجيون إنما يعتمدون على وقائع حياتهم لإعادة خلق ردود أفعال من الذكريات الحسية، وهم يفعلون ذلك من خلال التصور واسترجاع التلميحات الحسية المرتبطة بالمشاعر التي يحاولون ابتعاثها من جديد.

وفي حالتك، فإنك ستستخدم كلتا الواقعتين من ماضيك لابتعاث مشاعر الغضب، ولكي تفعل هذا فإنك تحتاج إلى أن تستحضر في ذهنك من جديد المشهد أو الظرف الذي تربطه ربطاً وثيقاً بذروة غضبك التي تتصل بكل واقعة، وعند وصف الظرف المادي لتجربة غضبك، تأكد من تضمين أي ذكريات حسية أخرى يمكنك استرجاعها، ومن شأنها إحياء تصورك. هل كانت السماء ممطرة أو الرياح عاصفة؟ هل كانت الشمس مشرقة؟ ما الضوضاء التي يمكنك سماعها؟ هل كنت أنت أو غيرك من الناس تصرخون أو تبكون؟

استرجع بشكل خاص أحاسيسك الداخلية النفسية الغاضبة. هل كان قلبك يخفق بشدة وسرعة؟ هل كانت قبضتاك متصلبتين أو فكك؟ هل كنت تتصبب عرقاً؟ هل يمكنك أن تبتعث من جديد توتر جسمك؟

لهذا الغرض لا تحتاج إلى أن تعيد من جديد كل التفاصيل الواقعية للمجادلة أو أن تقدم الحجج لتثبت من المحق ومن المخطئ، ولكنك تحتاج إلى استرجاع ما يكفي عن كل موقف لتتمكن من الرجوع إلى الواقعة في ذهنك، ومن خلق الشعور بالغضب والذي شعرت به مجدداً.

أضف تفكير "اغضب" ما دام غرضك يتمثل في استخراج أكبر قدر ممكن من الغضب الحقيقي، إذ ينبغي عليك أن تضمن عن عمد أفكار "اغضب" في السيناريو الخاص بك، وهذه في الواقع أفكار مختلة لا تخدم إلا في تصعيد حدة غضبك، وتفكير "اغضب" يمثل الطريقة التي تتحدث بها إلى نفسك عندما تشعر بالظلم أو بسوء المعاملة، وفعل ذلك سيدعم الشعور بالغضب الذي تحاول ابتعاثه من جديد، ومن خلال التضمين المتعمد لأفكار "اغضب" في السيناريو الخاص بك، فإنك ستتآلف معها، وبالتالي تكون أكثر قدرة على التعرف على الآثار السامة عندما تجد نفسك في وقت لاحق في موقف يستثير الغضب.

واليك بعض التعاريف والأمثلة لأفكار "اغضب":

◆ زيادة الأمور السيئة سوءاً. إن هذا النوع من التفكير يحول المواقف السيئة إلى كوارث، واستخدام كلمات من قبيل فظيع، وأسوأ، ومدمر، وبشع يزيد حدة غضبك، أما الأفكار "المصائبية" فتشمل ما يلي:

"لا يمكنني فعل هذا مطلقاً، فأنا أبغض صياحه في وجهي"

"هذا أسوأ شيء حدث على الإطلاق"

"هذا مروع/فظيع/بشع/شنيع/مرعب"

◆ الضروريات التخريبية: هذا النوع من التفكير يملي المطالب أو يفرض قواعد عشوائية حول كيف ينبغي (أو يجب أو يفترض أو يتحتم) أن يكون سلوكك أنت أو الآخرين، ومطلب أن يكون الناس أو المواقف على نحو معين يُعدك فحسب للشعور بالغضب أو القلق، ويكون لغضبك ما يبرره عندما لا تتحقق توقعاتك، واليك بعض الأمثلة:

"ينبغي ألا يرفضني الناس أو ينتقدوني أبداً بسبب كل ما أسديه لهم من خدمات"

"ينبغي ألا يعاملني/تعاملني بذلك الأسلوب"

"بعد كل ما بذلته من أجلهم، ينبغي أن يكونوا جاهزين لأداء ما أحتاج إليه".

◆ التنابز بالألقاب/الألفاظ. الكلمات أو العبارات البذيئة يزيد من حدة الغضب، تماماً مثلماً يفعل التنابز بالألقاب والتهم، واليك بعض الأمثلة:

"ذلك البغيض!"

"هذا الحاسوب ليس إلا شيئاً تافهاً رخيصاً!"

◆ التهويل والمبالغة. وهذا بأخذ المواقف والمبالغة في أهميتها أو أنماطها أو ميولها أكثر كثيراً مما هو حقيقي، فالكلمات من قبيل أبداً ودائماً تهول أو يبالغ بها في الإدراك، ومن ثم تزيد من رد الفعل الغاضب، وأمثلة هذا النوع من التفكير كالتالي:

"إنه لا يجهز أبداً في موعده، والآن سيفسد عليَّ يومي كله"

"إنها دائماً لا تفكر إلا في نفسها"

"لن أغفر له أبداً ما فعله بي"

◆ قراءة الأفكار وافتراض الحقائق والتفكير أحادي الجانب. وهذا يحدث عندما تفترض حقائق تدعم غضبك دون التحقق من صوابك أو النظر في التفسيرات الأخرى المحتملة. وإن توجيه اللوم كله لطرف واحد أو إلصاق الدوافع السلبية دون التثبت من الحقائق عادة ما يزيد من شدة غضبك، إليك بعض الأمثلة:

"هذا كله خطؤه"

"أنا الذي تسبب في هذه المشكلة وأنا وحدي الملوم"

"هذا الرجل يحاول أن يجعلني أخسر فحسب"

الانتهاء من سيناريوهاتك. ينبغي أن يكون لديك الآن سيناريوهان مكتملان للأحداث الماضية التي أثارت غضبك، وكل سيناريو قائم على حدث من ماضيك، وقد أثار غضبك بدرجة معينة.

وينبغي لكل واحد من سيناريوهات أحداثك الماضية أن يشتمل على فقرة أو فقرتين وصفيتين تمكنانك من "رؤية" نفسك وأنت تغضب، وينبغي لأوصافك أن تسترجع كلا من الأحاسيس الداخلية والمظاهر الخارجية لغضبك. وينبغي لسيناريوهاتك أيضاً أن تشتمل على الأقل على اثنتين أو ثلاث من الأفكار التي تزيد الغضب، أو أفكار "اغضب" مثل تلك الموضحة فيما سبق، ويمكنك أن تجمع بين نوعين أو أكثر من أفكار اغضب في بيان واحد.

مارس الاسترخاء. في الغد سترى كيف تجمع بين تدريبات الاسترخاء وسيناريوهاتك التي تولد الغضب، ومن المهم أن تمارس تنفس الاسترخاء، والاسترخاء المتوالي، وكلما زاد احترافك في الاسترخاء المدفوع ذاتياً، تحسنت في إدارة الغضب.

ملخص اليوم ١٥

◆ اختر واقعتين من ماضيك أثير فيهما غضبك، وينبغي لإحداهما على الأقل أن تعكس درجة مرتفعة من الغضب.

◆ اكتب سيناريو لكل واقعة، يمكنك من رؤية نفسك في الموقف عندما يحتدم غضبك، واستخدم الوصف البصري والحسي، مسترجعاً أحاسيس الغضب الداخلية والمظاهر الخارجية.

◆ ضمِّن بيانين أو ثلاثة لتفكير "اغضب" في كل سيناريو.

◆ مارس تدريباتك على الاسترخاء.

اليوم ١٦

اهدأ



ستدرب نفسك اليوم على أن تكون غاضباً في المقام الأول، ثم على قطع هذا الغضب وتحويله بعد ذلك، وستقوم بذلك من خلال تبديل تنفس الاسترخاء وأفكار "اهدأ" بالسيناريوهات التي تبعث على الغضب.

وعندما تنتهي من تدريب اليوم، ستكتسب بعض الخبرة للتخلص من غضبك، وستدرك قدرتك على إغضاب نفسك، بل وبالأحرى قدرتك على قطع هذا الغضب المتنامي وتهدئة نفسك.

أفكار "اهدأ"

اطلعت بالأمس على أفكار "اغضب" ذلك الفكر المعيب الذي يزيد من حدة الشعور بالغضب وقمت بدمجها ضمن سيناريوهاتك، أما اليوم، فستتعلم مقاومة تلك الأفكار بعبارات تهدئة عقلانية من شأنها استهداف تلك الأفكار السامة على وجه الخصوص.

وإليك بعض الأمثلة عن أفكار "اهدأ":

- مقاومة الأفكار التي تزيد المواقف السيئة سوءاً. اعمل على مقاومة الفكر المأساوي الذي يحول المشكلة إلى كارثة، ولتقلل من حجم المشاكل وتعتبرها مجرد مثيرات أو إحباطات، مما يمكنك من التغلب عليها، وتشتمل الأمثلة على:

"ليس هذا الأمر أسوأ ما يمكن حدوثه، فهو مجرد مشكلة مستفزة، وبوسعي التعامل معها".

"إنه أمر يثير الاستياء، ولكنه ليس فظيعاً/رهيباً/بشعاً، إذ يمكنني التغلب على هذا الشعور مثلما فعلت من قبل إزاء الكثير من الأمور".

"لابد وأن أحافظ على هدوئي، إذ يمكنني التعامل مع هذا الأمر، فالحياة مليئة بالمآسي والكوارث، ولكن تلك المشكلة ليست واحدة منها، وسأواجهها كتحد لي".

- مقاومة الضروريات التخريبية. أعد صياغة الطلبات كرغبات أو أمور محببة إليك، واحرص على تذكير نفسك بأنك لست مسئولاً عن العالم، وأنه ليس من المفترض على الآخرين القيام بالأمور أو الشعور بنفس الطريقة التي قد أخبرتهم بضرورتها، وتشتمل أمثلة "اهدأ" على:

"أتمنى لو لم ينتقدني الناس، ولكنني سأستفيد من هذا النقد".

"سأشعر بتحسن إذا ما علمت بإمكانية مساعدة الآخرين لي وقت الحاجة، ولكنني لا أستطيع إجبارهم على فعل شيء لمجرد طلبي منهم ضرورة ذلك".

"وددت لو أنه تعامل معي على نحو مختلف، ولكنني غير مسئول عن تصرفات الآخرين".

- تجنب التنابز بالألقاب/الألفاظ. ابتعد عن الشتائم والألفاظ البذيئة، ولا تلجأ إلى استخدام الألقاب السلبية اعتباطاً، حيث إنها تزيد من شعورك بالغضب، وتشتمل أمثلة أفكار "اهدأ" على:

"إنه ليس وغداً تافهاً، ولكنه مجرد شخص يستفزني".

"إن هذا الحاسوب مكسور ويمكن إصلاحه، فهو في الواقع جهاز مفيد وفعال، وليس مجرد خردة".

- مقاومة المبالغة والتهويل. لا تسمح بالكلمات المبالغ فيها، فمن النادر أن يتلاءم الآخرون مع كلمات من نمط: "دائماً" و "أبداً" لذا فاستبدل بالجمل المبالغ فيها جملاً دقيقة ومحسوبة، وتشتمل أمثلة أفكار "اهدأ" على:

"من العادة أنه يتأخر، ولكن ليس بصورة دائمة" غير أنني لن أسمح لتأخيره بأن يدمر حياتي بأكملها، لذا سأتغلب على الشعور بالتوتر هذه المرة".

"على ما يبدو أنها تهتم بنفسها كثيراً، ولكنني لا أعلم طريقة تفكيرها الدائمة، إذ لا أزال عاجزة عن الاعتماد عليها كصديقة حميمة".

"قد يكون من الصعب أن أسامحه، ولكن سرعان ما سيتحول هذا الأمر إلى ذكرى، ولعلي أسامحه يوماً ما، ولكن ليس بعد".

- تجنب قراءة الأفكار وافتراض الحقائق والتفكير أحادي الجانب. لا تسمح لنفسك بافتراض الحقائق دون التحقق من صحتها، فمن غير الوارد أن يُلام شخص مخطئ على أمر سيئ قد حدث، فعادة ما تتكالب الأسباب لحدوث أمر ما، وتشتمل أمثلة أفكار "اهدأ" على:

"ليس الأمر برمته خطأه هو. قد يكون طرفاً في المشكلة، ولكنه ليس الملوم الوحيد فيها".

"إنني سرعان ما ألوم نفسي كلما حدثت أمور سيئة، فلست قوياً بالقدر الكافي لأتسبب في كل ما حدث، ولكنني سأتناول سلوكي لأرى ما إذا كانت لي يد في هذا الأمر حتى أتجنب تكراره مرة أخرى".

"إن هذا الشخص يستفزني، ولكنه لا يعرفني بالقدر الكافي، ولا يهتم كذلك بمحاولة إجباري على الخسارة، إنه مجرد شخص يفعل شيئاً يزعجني، ولكنني بوسعي التغلب على الأمر".

تدوين عبارات "اغضب" و"اهدأ". استخرج كلا السيناريوهين اللذين كتبتهما بالأمس. تأمل السيناريو الأول وضع خطاً أسفل أفكار "اغضب" افعل بالمثل مع السيناريو الثاني.

والآن، خذ صفحة جديدة بيضاء، واقسمها لنصفين بخط عمودي حتى منتصفها. ضع عنوان "أفكار اغضب" على يسار الصفحة، أما عنوان "أفكار اهدأ" فاكتبها بالجهة اليمنى.

اكتب الجمل التي أسفلها خط بالسيناريوهين بجهة "اغضب" واحدة تلو الأخرى، ثم اكتب أمام كل عبارة منها فكرة المقاومة الخاصة بـ "اهدأ" وفقاً للتفسيرات والأمثلة المذكورة آنفاً.

تفقد أفكار "اهدأ" الخاصة بك للتأكد من دقتها وعدم احتوائها على ألفاظ أو أفكار مبالغ فيها.

ضعهما جنباً إلى جنب "اغضب واهدأ"

لقد أصبحت الآن مستعداً لتجميع مهاراتك في السيطرة على الغضب. ابدأ بإجراء تمرين تنفس الاسترخاء لمدة ثلاث أو خمس دقائق.

وعندما تشعر بتمام الاسترخاء، اجلس منتصباً، وقم بقراءة عبارات الغضب والتي تحتفظ بها في ذهنك، بصوت مرتفع. قلها وكأنك تعنيها حتى تشعر بتنامي الغضب داخلك، حيث إن هدفك هو إعادة ابتعاث مشاعر الغضب من جديد. لابد وأن يرتفع معدل تنفسك، ولعلك تشعر باضطراب معدتك وتوتر عضلات جسدك. استشعر الغضب لمدة دقيقة واحدة على الأقل.

وعقب شعورك بالغضب، اعمل على تهدئة نفسك. استلق مجدداً واستأنف تنفس الاسترخاء، ثم تخيل كيف يقدم المد ليغسل الشاطئ ثم يعود مجدداً للبحر. ركز على أوصالك، وانظر كيف سرى إليها الدفء فأصبحت ثقيلة. لاحظ مدى شعورك بالاسترخاء.

بعد دقيقة أو ما شابه، اتل أفكار "اهدأ" من السيناريو الأول بصوت مرتفع؛ إنها ستقاوم عبارات "اغضب" التي ذكرتها لتوك لإثارة مشاعر الغضب. تيقن من أنك لم تعد تطبق على فكك أو بقبضتك، وأن عضلات جسدك قد أصبحت في حالة استرخاء.

اترك نفسك مسترخياً لبعض الوقت، وعندما تشعر بتمام الاسترخاء ثانية، اجلس منتصباً وكرر عبارات الغضب من السيناريو الأول بصوت مرتفع مجدداً، ثم ارفع صوتك، وأطبق على قبضتك بإحكام، محاولاً استثارة غضبك مرة أخرى، فحاول أن تطرق بقبضتك على إحدى المناضد، أو أن تقرع بقدميك الأرض لتأكيد شعورك بالغضب.

بعد دقيقة أو اثنتين من هذا الشعور الغاضب، استرجع وضع الاسترخاء، فاستأنف التنفس باسترخاء مجدداً ثم كرر أفكار "اهدأ" في صوت هادئ ورقيق.

قم بتكرار طور الاسترخاء/الغضب/الاسترخاء مرتين باستخدام السيناريو الأول. على أن تكرر التدريب باستخدام السيناريو الثاني. ابدأ دائماً بالاسترخاء وانته به.

لا تخف من إغضاب نفسك، وإذا ما تمكنت من استنباط مشاعر الغضب بالترتيب، فإن بإمكانك التخلص منها وقت الحاجة أيضاً، إن القيام بكلا الأمرين، إثارة غضبك ثم التقليل من حدته، يشير إلى قدرتك على التحكم في غضبك، بدلاً من تحكم الغضب فيك.

عند انتهائك من سلسلة الغضب والهدوء بكلا السيناريوهين، توقف هنيهة لإدراك مدى أهمية المهارة التي تتعلمها، إذ إنك تتمتع بقدرة على تهدئة نفسك عندما تستشيط غضباً. لقد تدربت على تمارين الاسترخاء حتى يتسنى لك تطبيقها وقت الحاجة، فبتدريب نفسك على كيفية الاسترخاء تكون قد تمكنت من عمل مهدئ خاص لغضبك.

ملخص اليوم السادس عشر

- دون أفكار "اهدأ" التعديلية لمقاومة أفكار "اغضب" السامة.
- قم بإعداد قائمة ثنائية الأعمدة بعبارات "اغضب" على اليسار و"اهدأ" على اليمين والتي قد استمددتها من سيناريوهي إثارة الغضب.
- جمِّع جلسات التدريب على التحكم في الغضب من خلال تعاقب دورات اغضب واهدأ للاسترخاء وإثارة الغضب، وإن إثارة الغضب بأفكار اغضب متبوعة بتهدئة نفسك بالاسترخاء وأفكار "اهدأ" تعد أساساً للتدرب على السيطرة على الغضب.
- تعلم الآن أن بوسعك تخفيف حدة غضبك وتهدئة نفسك. لقد أثبت جدارتك على فعل ذلك، لذا فبالتدريب المتواصل ستكتسب ثقة في مهارات سيطرتك على الغضب.



استراحة



بوصفك إنساناً قد شفي من مرض إرضاء الناس، لن تجد في نفسك بعد اليوم حاجة للجوء إلى أساليب الترضية لكي تتجنب الصراع أو المواجهة، ولا يعني هذا أنك ستبحث الآن عن أسباب لتثير غضبك لتنشب المشاجرات مع المقربين لك، ولا يعني أنك ستنخرط في مواجهات عدائية مع الأسرة أو الأصدقاء أو الغرباء.

ضع في ذهنك أن الأمر يتطلب شخصين لكي تكون هناك مواجهة غاضبة أو نزاع مدمر، وفي حين أنك لا يمكنك السيطرة على ما يفعله الآخرون، فإن بوسعك ممارسة قدر جيد من التأثير عليهم بضبط سلوكك وإدارته.

ولو أن هناك أشخاصاً مقربين إليك، جمعت بينك وبينهم نزاعات مدمرة فيما مضى، أو كنت تخشى الدخول معهم في مواجهة فيمكنك التماس معاونتهم ومشاركتهم في إدارة الوقاية من النزاعات، فقد ترغب على سبيل المثال في تعليمهم إجراء الاستراحة الذي ستتعلمه اليوم.

كيف تأخذ استراحة؟

تعد الاستراحة واحدة من أكثر الأساليب فعالية لإدارة النزاع، والفكرة هي أن تتوقف عن أو تقطع النزاع الذي تتصاعد حدته بأن تنأى بنفسك بدنياً عن مسرح الأحداث لفترة من الوقت، والغرض من الاستراحة هو أن تعطي نفسك فرصة لاستعادة السيطرة على غضبك و/أو لتشجيع الشخص الآخر بطريق غير مباشر على السيطرة على غضبه أيضاً.

وإليك فيما يلي ست خطوات أساسية لتأخذ استراحة:

١. عين البوادر التي تدل على تصاعد حدة غضبك (أو غضب الشخص الآخر).

٢. استخدم مخارج جاهزة لإعلان رحيلك والموعد التقريبي لعودتك معطياً الشخص الآخر إشارات تحفظ ماء الوجه للخروج.

٣. اكسر حدة رد الفعل السلبي مستخدماً أسلوب تحطيم الرقم القياسي.

٤. غادر مسرح الواقعة.

٥. استخدم وسيلة تخفيف الغضب لتهدئ من روعك.

٦. عد إلى المشهد منهياً الاستراحة.

إن خطوات أخذ استراحة قد تبدو أسهل إلى حد ما من القيام بها فعلاً خلال موقف مواجهة حقيقي، ولكن بالممارسة والإعداد والتدريب ستتمكن حالاً من الحصول على استراحة وتنزع فتيل النزاع بفعالية، والآن دعنا نستعرض الخطوات خطوة خطوة.

الخطوة الأولى: تتطلب منك هذه الخطوة تحديد العلامات والإشارات المبكرة التي تنم عن بدئك أنت أو شخص آخر بتصعيد حدة الغضب. لقد طورت فعلاً مقياساً شخصياً للغضب، وإنك لتعرف أين نقطتك المحددة التي يتعين عليك اتخاذ إجراء عندها، وهذا الإجراء الذي ستتخذه عندما تقترب من نقطتك المحددة هو الاستراحة.

ورغم أنه ليس من مسئوليتك السيطرة على غضب شخص آخر بالغ، إلا أنه يمكنك استخدام إجراء الاستراحة لتفسير موقف تتعرف فيه على إشارات تنذر بتصعيد الغضب لدى شخص آخر. وهذه الإشارات لا يصعب تمييزها بشكل عام، فمع تصاعد الغضب يرتفع الصوت بشكل نمطي، كما أنه غالباً ما يستخدم الغاضبون لغة عدائية وتلميحات عدوانية اتهامية، كالطعن في الهواء بإصبع مستقيمة.

فلتثق في غرائزك للتعرف على تصاعد الغضب لدى إنسان آخر، وإنك كإنسان لمزود بما يساعدك على اكتشاف عدوانية الآخرين، تماماً مثلما هي الحال مع الكلاب وغيرها من الحيوانات، فعندما تستشعر الكلاب عدواناً من كلب آخر، ينتصب شعر ظهورها وتصبح على أهبة الاستعداد.

وكذا ستعرف أنت باستخدام ردود أفعالك الدفاعية ما إذا كان هناك شخص آخر يبادرك بالعدوان والتهديد، فقد تشعر بشعرك ينتصب على مؤخرة عنقك، أو قد تجد نفسك تتراجع بدنياً عن شخص يخيفك.

حتى إن كنت تعرف عن نفسك سهولة الخوف، فمن الأفضل أن تخطئ على الجانب الآمن باحتواء الصراع، والخلاصة شيء بسيط: إذا شرعت بالخوف، فإن الوقت قد حان لأخذ استراحة.

لاحظ أنك ستتولى مسئولية الحاجة إلى الراحة، فلن تخبر الشخص الآخر بأن غضبك يزداد حدة، أو أنه يبالغ في رد فعله، فهذه العبارات التهديدية من شأنها فحسب استثارة المزيد من العدوان، وقليل جداً من الناس من يستجيبون على نحو إيجابي لنصيحة التحلي بالهدوء، لاسيما إذا كان غضبهم قد أثير فعلاً، وإخبار شخص بأنه يبالغ في رد فعله يجرح مشاعر ذلك الشخص ويكاد يضمن إثارة حنقه.

ولكن بأخذ استراحة لنفسك وشرح وبيان أنك تحتاج للمزيد من سيطرتك على غضبك، فأنت تدفع الشخص لأن يحذو حذوك، وعندما تشير إلى أنك بحاجة إلى وقت للهدوء حتى لا تقول شيئاً تندم عليه لاحقاً، فإنك تقترح بطريقة غير مباشرة أن يفعل الشخص الشيء نفسه.

الخطوة الثانية: تتمثل الخطوة الثانية من إجراء الاستراحة في استخدام مخارج تدربت عليها جيداً لإعلان رحيلك لفترة معينة من الوقت، ومن الأفضل لو أمكنك تحديد مقدار ما تحتاجه من وقت قبل أن تعود، ومن المحتم أن تعد بالعودة في غضون وقت معقول لاستئناف المناقشة، وإلا فإن ذلك سيحبط الطرف الآخر ويشعل غضبه.

وإليك بعض المخارج لممارستها، ولاحظ أن بعضها يحتوي على دعوات انسحاب غير مباشرة تحفظ ماء الوجه للشخص الآخر أيضاً:

- "أحتاج إلى وقت للتفكير في هذا الأمر، وسأعود إليك غداً (وقت معين) في خلال ساعات، وسننهي حديثنا".
- "لقد بدأت أفقد أعصابي، ولن أسلم نفسي على ذلك. سآخذ بعض الوقت حتى أهدأ، فيمكننا إجراء حوار بناء وحل مشكلتنا".
- "أحتاج للذهاب لبعض الوقت، لأنظم أمري؛ فأنا لا أريد قول شيء وأنا غاضب، أندم عليه لاحقاً، وأنا على يقين بأنك ستتفهم ذلك. سأتصل بك لاحقاً، وسنحدد موعداً لنتحدث ثانية ونحل الأمور".
- "لقد بدأت أشعر بالغضب الآن، ولا أريد أن أمضي في هذا الطريق؛ لذا أحتاج إلى أن أتمشى قليلاً، حتى يسكت عني الغضب، وعندما أعود سننهي حديثنا".

- "هذه المناقشة تنحدر إلى العدوانية، ولن أسمح لنفسي بالوقوع في ذلك، لذا أحتاج إلى بعض الوقت لأعلم شتات نفسي، وسأعود لاحقاً في وقت معين/غداً/ في خلال ساعات".

- "ينبغي أن أحصل على استراحة الآن؛ فإنني في حاجة إلى بعض الوقت للهدوء، حتى أستطيع التفكير بوضوح، لأنني لا يمكنني الإصغاء وأنا غاضب، وأريد سماع ما تقوله. سأعود إليك عندما أهدأ".

الخطوة الثالثة: الخطوة الثالثة حاسمة، ففي بعض الأحيان، خاصة إذا لم يكن الشخص على دراية بالاستراحة أو لم يوافق على الإجراء فيما سبق، فقد يقاوم محاولتك للذهاب، بل إنه قد يحاول استخدام إعلانك لاستدراج أو استثارة غضبك، بقول أشياء من قبيل: "لا تحاول الهروب كطفل/جبان/صبي" أو "ماذا تعني بقولك إنك ذاهب؟ فلا يتركني أحد ويذهب بينما أتكلم. لتنس الأمر تماماً".

لابد أن تكون مستعداً لهذه المقاومة، وترد باستخدام أسلوب تحطيم الرقم القياسي. يمكنك استخدام هذه الخطوط أو أي خطوط أخرى من ابتكارك للرد على الهجوم، وتذكر فحسب ألا تبتلع الطعم أو تتحول إلى الدفاع أو تنخرط في مناقشات حول محتوى ادعاءات الشخص.

- "أتفهم اندهاشك، ولتدعني كيفما تشاء، فأنا لن أدخل معك في مشاجرة. إنني بحاجة إلى الذهاب للسيطرة على غضبي، وأعدك بالعودة، في (وقت معين)".

- "أتفهم شعورك بالغضب، وكلانا يشعر بذلك، وهذا بالضبط ما يجعلني أحتاج للذهاب لبعض الوقت؛ حتى أسيطر على نفسي ويمكنني الإصغاء، ولا أقول شيئاً أندم عليه. سأعود لاحقاً، وننهي الأمور".

- "أتفهم أنك تظن أنني أهرب منك، وإنني لأفعل هذا احتراماً لك ولنفسي: إنني أهرب من غضبي، لا منك؛ حتى أستطيع السيطرة على نفسي، وعندما أعود سنحل ذلك كراشدين".

- **من المهم ان تعتقد أن الاستراحة وتقدمها شيء شريف تفعله، فهذه فرصتك لقطع النزاع والسيطرة عليه، ولا يتساوى ذلك مع "التسليم" أو "التنازل" أو "الهروب" أو "التسويف" بانهزامية.**

ولتنظر إلى الاستراحة كرياضة، فالمدربون يأخذون استراحة عندما يحتاجون إلى نصح فريقهم، أو تعديل موقفه، أو كسر إيقاع الهجوم من جانب الفريق الآخر، أو مساعدة الفريق بأي

أسلوب آخر للفوز بالمباراة، وتماماً كما في الصراعات الرياضية فإنك إذ تأخذ استراحة تمارس حقك في تعديل خططك واستراتيجيتك، وتأخذ نفسك أيضاً.

لا تعتذر، فإن لك كل الحق في أخذ راحة قبل أن يفلت زمام الأمور ويفوت الأوان، ولا تبالغ أيضاً في التفسير فعندما تعلن عزمك على الذهاب، وترد مرة أو اثنتين على مناورات المقاومة، كف عن الكلام فحسب، واخرج.

الخطوة الرابعة: الخطوة الرابعة خطوة مباشرة: اذهب. أحجم عن أي إشارات خروج انفعالية، وغاضبة واستفزازية كصفع الباب أو إشعال محرك السيارة والاندفاع بها بسرعة، وإذا كنت تتكلم عبر الهاتف، فلتعلن فحسب أنك ستغلق الخط، ثم لتقل وداعاً، وتضع السماعة برفق في مكانها، ولا تصفعها.

ولو أن غضب الشخص الآخر محتد إلى درجة أنه يحاول منعك بدنياً من الخروج، فلا تنخرط في أي محاولة بدنية بنفسك لتفسح لك طريقاً، وستعرف يقيناً أن الاستراحة تأخرت عن موعدها إذا فقد الشخص الآخر السيطرة على نفسه إلى هذا الحد.

ورغم ذلك، فإذا كان طريقك مسدوداً، فإن ملجأك الوحيد هو "ترك" المحادثة بالامتناع عن الكلام، قائلاً للشخص كلاماً من قبيل ما يلي:

لا فائدة من محاولة الإبقاء عليّ هنا لمواصلة المناقشة، فما عدت أستطيع الإصغاء أو الحديث معك، حتى أحصل على الوقت الذي أحتاج إليه لأهدئ من روعي، وستستفيد بقدر ما أستفيد، وأعدك بالعودة واستئناف المحادثة.

الخطوة الخامسة: في هذه اللحظة تكون قد مارست هذه الخطوة جيداً، في جلساتك لإدارة الغضب. لا تستخدم الاستراحة للاكتئاب أو لابتكار مخططات انتقامية، أو لصب اللعنات، أو لإلغاء الأشياء أو رفسها، فهذه الأمور ببساطة مضيعة للوقت، ولن تفيد إلا في المزيد من اشتعال غضبك.

استخدم تدريب التنفس الاسترخائي والاسترخاء المتوالي لتهدئ من روعك وتلملم شتات نفسك، واستخدم أفكار "اغضب" لتقليل مستوى إثارتك.

وحتى إن كان غرضك الحقيقي في الحصول على استراحة هو قطع تصعيد حدة غضب الشخص الآخر، فإننا ننصحك باستخدام الوقت لتهدئ من روعك أنت، وإذا شعرت بالتهديد، فلابد وأنك شعرت بالإثارة لحماية نفسك. إن الغضب يتفشى من شخص لآخر بسرعة، فلو فقد الشخص الآخر السيطرة على نفسه، فيمكنك افتراض أنك أشد غضباً مما تتوقع.

الخطوة السادسة: هذه الخطوة الأخيرة إلزامية، إذ لابد من أن تنتهي الاستراحة وتعود. لابد أن تعود إلى المحادثة بنية حل النزاع، فإذا شعرت بالتهديد الشديد من جانب غضب الشخص الآخر لدرجة ألا تستطيع استئناف الحديث وجهاً لوجه، يمكنك الاتصال هاتفياً ومحاولة حل المسألة في ظل الأمان المؤقت الذي يتيحه الانفصال البدني.

عندما تستأنف الحديث بعد الاستراحة، لابد من أن تشير إلى كونك جاهزاً للاستئناف، ولكن ينبغي أن تسأل الشخص الآخر ما إذا كان جاهزاً لاستئناف المحادثة البناءة لحل المسألة، وفي غضون أيام قلائل سوف تتعلم المزيد من الطرق الفعالة لحل المشاكل.

عندما تعود فإن من الحكمة أن تشكر الشخص الآخر لأخذ استراحة أيضاً، لا للسماح لك بأخذها، ويمكنك ببساطة أن تفترض أنه حصل على استراحة عندما حصلت أنت عليها.

وينبغي عليك أيضاً الإشارة إلى أن نيتك هي التوصل إلى حل للمسألة، وفي الوقت ذاته ينبغي أن تطلع الشخص الآخر على أنه إذا خرج النزاع عن السيطرة مرة ثانية بسبب الغضب، فقد تطلب استراحة أخرى لاستعادة السيطرة على نفسك من جديد، ولا تقدم هذا كتهديد أو إنذار، بل كمجرد معلومة، مع الإشارة إلى فائدتها الضمنية بأن كل شخص سيكون أفضل حالاً إذا تم احتواء مشاعر الغضب.

ويعد فكرة طيبة أن تطلع المقربين منك ممن يمكن أن ينشب بينك، أحياناً، وبينهم صراع على ما تعلمته بشأن الاستراحة، فإذا كان كلا الطرفين يتفقان من حيث المبدأ مقدماً على أخذ الاستراحة، فإن الأمور ستمضي أكثر سلاسة لو مارستما أنت (أو الشخص الآخر) حقوقكما في الحصول على استراحة في مواقف النزاع الفعلية، فبمجرد أن تكون لديك اتفاقيات قائمة مع الآخرين على الحصول على الاستراحة، بجانب الخبرة المشتركة للتعود على الإجراء بنجاح، فإن خوفك من النزاع سيقل بصورة كبيرة مع زيادة إحساسك بالسيطرة.

أوامر ونواهي حل النزاعات

عندما تستأنف الاستراحة ستحتاج إلى الحفاظ على تركيزك على تسوية النزاع، وإليك بعض النصائح المهمة حول التواصل ستزيد كثيراً من فعالية جهودك لحل النزاعات:

١. لا تستخدم لغة مبالغاً فيها مثل: "إنك أبداً لا ..." أو "أنت دائماً ..." أو "كل مرة أنت/ أنا...".

٢. لا تحمل الشخص الآخر مسئولية مشاعرك باستخدام عبارات من قبيل: "إنك لتجعلني أشعر بالغباء الشديد" أو "إنك لتجرح مشاعري".

٣. تحمل مسئولية مشاعرك كردود أفعال على سلوكه، وكن محدداً في وصفك لكل من سلوك الشخص الآخر ولمشاعرك كرد فعل له، وعلى سبيل المثال: "عندما ترفع صوتك، أشعر أنك لا تحترمني" أو "عندما تغيظني، أشعر بالأذى والغضب".

٤. استخدم منهج أ، ب، جـ، د. للتواصل: "عندما تفعل (أ) أشعر بـ (ب) وإذا فعلت (ج) بدلاً منه، فسأشعر بـ (د)" وعلى سبيل المثال: عندما تخرج من الغرفة، أشعر بالإحباط والغضب، ولكن لو أخبرتني أنك تريد استراحة، فسأشعر بالارتياح والامتنان للحصول على وقتٍ أستجمع فيه نفسي أنا أيضاً".

٥. استخدم المشاركة الوجدانية، محاولاً رؤية المشكلة من منظور الشخص الآخر، أي أن تشعر بما يشعر به.

٦. أصغ بعناية، محاولاً ألا تقاطع، واطلب مزيداً من التفسير إذا لم تدرك شيئاً مما قيل.

٧. لا تصدر حكماً على صحة مشاعر الشخص الآخر، وعلى سبيل المثال، لا تقل: "إنك تبالغ في رد فعلك" أو "يا لك من أحمق؛ إذ تغضب لشيء كهذا".

٨. تأكد من فهمك لبيان الشخص الآخر عن المشكلة؛ بأن تعيد على سمعه ما سمعته منه، فعلى سبيل المثال استخدم عبارات مثل: "إذن ما تقوله هو.." أو "إذا كنت أفهم ما تقوله، فأنت تشعر...".

٩. اتفق على خطة، وتمسك بها: استخدم أساليب "توقف عن العمل" لمراقبة عملية النزاع. فعلى سبيل المثال إذا كانت المحادثة تنجرف بعيداً: "أعتقد أننا نخرج عن مسارنا؛ لنرجع إلى كيفية رؤيتك للمشكلة" أو "إننا نحاول اتباع الخطوات للتوصل إلى حل مبتكر. هيا نرجع وننظر ما الخطوات التي غطيناها، وما الذي نفعله فيها بعد".

١٠. اطلب اقتراحاً من الشخص الآخر لتصحيح شيء تفعله، إذا ما كان يسبب له إشكالاً، وعلى سبيل المثال يمكنك قول شيء من قبيل: "إذن فعندما أقول كذا وكذا، فإن ذلك يؤذي مشاعرك، فما الذي تريد مني قوله بدلاً من ذلك؟".

ملخص اليوم السابع عشر

- تعلم الخطوات الست لإجراء الاستراحة لإدارة النزاع.

- مارس مخرج الاستراحة وخطوط تحطيم الرقم القياسي بنفسك، وإذا أمكن بمساعدة صديق متعاون تدرب على الخطوط ثلاث مرات على الأقل يومياً، حتى يمكنك إعلان أنك ستحصل على استراحة بثبات وبشكل مباشر، ودون اعتذار، وعلى نحو غير دفاعي، ولتحرص كذلك على عدم إظهار العداء، ولا ترفع صوتك كما لو كنت تطلب إذناً أو تتقدم بطلب للخروج.
- لاحظ أنه من خلال التكرار وممارسة إجراء الاستراحة وتدريب إدارة الغضب، فإن قلقك وتوترك بشأن احتمال غضبك أو دخولك في مواجهة يتناقص.
- اتبع الأوامر والنواهي الخاصة بالتواصل الفعال وحل المشكلات عندما يحين الوقت لأخذ استراحة، وسوف يتضاءل الاحتفاظ بتواصلك في إطار بناء من فرص شعور أي منكما بالغضب مرة أخرى، ويزيد احتمال التوصل إلى حل ناجح للمشكلة.



اليوم ١٨

التطعيم ضد التوتر



ستتعلم اليوم كيفية استخدام عبارات "اهدأ" أثناء النزاعات الحارة؛ حيث إنها ستساعدك في التحكم بنفسك والسيطرة على توترك أثناء المواجهة، كما أنها تساعدك أيضاً في مراقبة غضبك والتحكم في حدته أثناء النزاع، فضلاً عن ضبطها لردود أفعالك العنيفة التي قد تثير بدورها حنق الطرف الآخر وبث روح العداوة فيه.

إن فكرة التطعيم ضد التوتر كشأن المفعول البيولوجي بالضبط تهدف إلى تعرضك لموقف صغير تخشاه، حتى تحض نفسك وتكتسب مناعة ضد التوتر.

حاجز الـ "جردول شيلد" والمدرب بجانب كتفك: لن تضطر بعد الآن من خلال تلك الأساليب الفعالة أن تواجه المواقف النزاعية الباعثة على التوتر دون إعداد نفسك وتهيئتها، فمن خلال صورتين ستتمكن من اكتساب مزيد من الثقة والقدرة على السيطرة الحاسمة حتى بمواقف المواجهة.

والصورة الأولى الباعثة على الارتياح هي "جردول شيلد" الوقائي، إذ يعتمد هذا المفهوم على إعلان معجون الأسنان، الذي كان يعرض مع بدايات البث التليفزيوني، حينما كان للدعاية ثقلها، فكان يظهر بالإعلان سيدة ذات ابتسامة ساحرة، ينبثق الضوء من بين أسنانها المتلألئة وتقف وراء حاجز بلاستيكي شفاف "الجردول شيلد".

وبينما أخذت السيدة في التباهي بابتسامتها المتألقة، قام شخص ما من وراء الكواليس بقذف بعض الطماطم والأطعمة الأخرى عليها، ولكن بدلاً من تلويث تلك الابتسامة الجميلة، لطخ الطعام الحاجز البلاستيكي وظلت هي على ابتسامتها دون أي تأثر.

فتخيل نفسك محتمياً خلف هذا الجردول شيلد الشفاف كلما وجدت نفسك معرضاً لمواجهة قوية، وانظر كيف أنه حينما يقذفك أحدهم بحبات طماطم من نوع آخر كالشتائم والانتقادات وكافة الأمور الأخرى المستفزة، فلن يجرحك شيء نفسياً، وبما أنك تقف خلف حاجز غير مرئي، فتصور أن تعليقات خصمك العادية لك ترتد إليه وتلطخه كحبات الطماطم.

أما الصورة الثانية فهي نسخة معدلة منك متقمصة شخصية مدرب رياضي، يقف بجانب كتفك اليمنى ويهمس إليك في أذنك اليمنى، وسيصحبك هذا المدرب أثناء كل مرحلة من مراحل المواجهة القوية ليراقب سلوكك ويمدك بعبارات "اهدأ" المعينة.

ومع ذلك فإن الرياضة التي نحن بصددها لا تتعلق بالمنافسة أو العنف، لذا فالمدرب لن يتداول معك وينصحك بالتشاجر من أجل الفوز، بل على النقيض من ذلك حيث إن شعار هذه اللعبة هو تجنب الشجار المدمر الغاضب، فبدلاً من ألعاب إحراز الدرجات التي يسفر عنها فائز وخاسر، فإن هدف تلك اللعبة هو التوصل إلى حل فعال للمشكلة حتى يستفيد كلا الطرفين.

وإن من شأن وقوف المدرب بجانبك، يزودك بعبارات "اهدأ" على مدار الطريق، فضلاً عن الحاجز النفسي المنيع الجردول شيلد الذي تقف وراءه، أن يزيل أي شعور بالخوف ينتابك حيال ضغط الشجار.

تدريبك على تهدئة نفسك: تخيل مدربك كنسخة مصغرة منك، يهمس إليك بالنصيحة لتلتزم الهدوء أثناء الشجار أو المواجهة.

وإليك بعض الأمثلة حول أنماط من الأمور التي قد يخبرك بها مدربك أثناء المراحل المتعددة للشجار:

١. الإعداد لشجار متوقع: تهدف تلك العبارات الذاتية إلى تقويم سلوكك وتخفيف حدة توترك قبل حدوث أي شجار متوقع، كما أنها تحافظ على ثباتك؛ حتى لا تتعرض للهزيمة من أول جولة، وتشتمل الأمثلة على:

- "قد يضايقني ذلك بعض الشيء، ولكني أستطيع التعامل مع الأمر".
- "لو وجدت نفسي على شفا التعصب والغضب، أدرك أن بإمكاني أخذ استراحة".
- "بوسعي التخطيط للتعامل مع هذه المشكلة".
- "لن يكون هناك داع للشجار أو الجدل، وأعتقد أن بوسعي التحكم في ردود أفعالي".

- "فلأظل مرناً وهادئاً وآخذ نفساً عميقاً، حيث إن القسوة تسد عليَّ باب الخيارات والبدائل".
- "مهما يقل، فلن أصاب بأذى أو ينتابني الغضب لما لدي من حاجز الجردول شيلد".

٢. عندما يواجهك الآخر في غضب: لابد وأن تذكرك تلك العبارات بكيفية الإعداد الجيد للسيطرة على الغضب، فتلك المرحلة هي التي يجب لعبارات "اهدأ" خلالها أن تهدف بشكل مباشر للحفاظ على هدوئك وعدم السماح لغضبك بأن يتصاعد، وإليك بعض الأمثلة على ذلك:

- "كن هادئاً واسترخ، فلن يفيدك الغضب في شيء".
- "لن أسمح له بالتأثير عليَّ".
- "فلألتزم بالسيطرة على نفسي، فذهني يستوعب الأمر جيداً، وسيكون كل شيء على ما يرام".
- "سأظل متحكماً في نفسي، طالما التزمت الصمت، فإثارة مشاعر الغضب لن تجدي في شيء".
- "إنه لمن السيئ حقاً أن يتصرف على هذا النحو، فلن أسمح له بالتأثير عليَّ وإثارة غضبي".
- "احتفظ بهدوئك، ولا تبالغ في أهمية هذا الأمر، وستحل المشكلة برمتها".
- السـت في حاجة لإثبات أنني مصيب وأنه هو المخطئ، ولكن يمكنني فقط الاعتراف بوجود مشكلة تحتاج إلى حل".

٣. عندما يحتدم غضبك. ستقطع تلك العبارات الذاتية الطريق على غضبك المتنامي وتساعدك في استرداد سيطرتك على نفسك، وينبغي أن تركز تلك العبارات على الاحتفاظ بغضبك في حدوده المثلى، فلعلك تحتاج للقليل منه كي تناصر نفسك، ولكن لا تبالغ فيه حتى لا تنقلب الأمور إلى عداوة ويتحول الشجار إلى دمار، وإليك بعض الأمثلة للعبارات الذاتية الخاصة بـ "اهدأ" إذا ما احتدم غضبك:

- "أكاد أشعر بتوتري، ولذا أحتاج للتنفس بعض الوقت".

- "قد أحتاج لأخذ استراحة الآن، وإنني لأدرك كيفية ذلك، غير أن لدي كل الحق في السيطرة على نفسي مجدداً".
- "من المهم ألا أحاول تجنب ذلك، فأنا بحاجة للالتصاق بهذا الأمر والوثوق في قدرتي على الوصول بتلك المناقشة إلى حل تعاوني".
- "لن أكف عن مقاومة أن أصبح مريضاً بداء الإرضاء من جديد، فهناك العديد من الوسائل للتعامل مع غضبه، ولذا فلست مضطراً للخوف ثانية؟ إذ يمكنني مؤازرة نفسي وحقوقي".
- "إنني بحاجة لمواصلة الاستماع، وإذا اشتد غضبي فلن يمكنني سماع ما يقوله".
- "سأصغي إلى مدربي، وأحرص على تذكر حاجز الجردول شيلد".

٤. عندما تنهي الخلاف: لابد من أن تتبع تلك الجمل الذاتية حلاً ناجحاً للخلافات، حتى إن كانت هناك بعض اللحظات المؤثرة، أو أقدمت على أخذ استراحة لتجمع شتات نفسك مجدداً، فإنك تستحق الفخر بنفسك والرضا الذاتي لإنجاح الأمر دون الامتثال لمرض الإرضاء، وإليك بعض الأمثلة لهذا النوع من العبارات الذاتية.

- "ينتابني شعور طيب حيال هذا، ففي الواقع لقد حصلنا عليه، دون إغضاب الطرف الآخر".
- "لقد زهوت بنفسي؛ لعدم هروبي من النزاع، بيد أنني كنت خائفاً، لولا أن أعانني مدربي، حتى تمكنت من حل المشكلة بنجاح".
- "إنني أتحسن باستمرار في السيطرة على غضبي، بل وأكتسب ثقة أكبر في نفسي، فما عدت خائفاً كما كنت من قبل".
- "ليس هناك ما يخيفني إلا الخوف ذاته، فلقد بذلت قصارى جهدي للتخلص من الغضب والسيطرة عليه، كما أنني لن أعود إلى عاداتي القديمة في إرضاء الآخرين".

٥. عندما ينتهي النزاع جزئياً أو إذا لم يتم التوصل لحل هذه المرة: أشد بنفسك بالعبارات الذاتية على كيفية نجاحك في السيطرة على النزاع، لا للنتيجة فقط. حافظ على تناسب القضية، واستعن بالعبارات الذاتية، للكف عن التفكير أو الشعور بالقلق حيالها، وإليك بعض الأمثلة:

- "سيتحسن مستواي بالتدريب مع مرور الوقت. نحن لم نتوصل لحل، ولكننا لم ننه الأمر كعدوين أيضاً، فلقد اتفقنا على الخلاف في الرأي، وهذا أمر لا بأس به".
- "ينتابني شعور بالفخر لكيفية سيطرتي على نفسي أثناء هذا الموقف، ويؤسفني أنه لم يكن متعاوناً أو مرناً معي، وأعتقد أن عاقبة هذا الأمر كانت الحل، لو أنه كان أخف قسوة".
- "كف عن التفكير والتركيز على هذا الأمر، حيث إنه لن يدر عليك سوى مزيد من الضيق، فلقد قضيت وقتاً طويلاً فيه بالفعل، ولذا فلتأخذ استراحة الآن".
- "ليس هناك حل لكل مشكلة، غير أنه ليس من اختصاصي معالجة الأمور على أية حال، إذ إن بوسعي تقبل عدم قدرتي على حل هذا النزاع، وعدم اعتباره فشلاً على المستوى الشخصي".

ينبغي عليك مراجعة العبارات الذاتية المذكورة آنفاً، والتمرس عليها، وكذلك تخيل كيفية الاستعانة بها أثناء المراحل المختلفة من المواجهة أو النزاع الحار، ولعلك تدون بعضها إن شئت، فكلما كانت عبارتك الذاتية متوائمة مع طريقة تفكيرك وتحدثك، زادت فاعلية "مدربك".

الاستماع لصوت مدربك الداخلي

عندما تتعلم مهارة التطعيم ضد التوتر باستخدام أحد السيناريوهات، ستتمكن من إعداد نفسك لأي نزاع أو مواجهة أو أي موقف تتوقع مواجهته.

استعن بالسيناريو الموضح أدناه للتدريب، ولعلك تستعين بمساعدة أحد الأصدقاء أو الأقارب للقيام بدور "الصديق" بالسيناريو، أو قد تقوم بكلا الدورين بنفسك.

اقرأ الأجزاء بصوت مرتفع، ولاحظ أنه من المفترض أن يقتصر دور المدرب على حث إرادتك الداخلية، وفي غضون المرات الأولى من التدريب، اذكر أقوال المدرب بصوت هامس وكأنك تسمعها بذهنك فقط، وبعد التمرس على السيناريو عدة مرات، توقف عن ذكر أقواله، ولكن واصل الاستماع إليها كعبارات مناجاة داخل ذهنك. انتبه لكيفية مساعدة عبارات "اهدأ" الخاصة بمدربك الداخلي في تحكمك في غضبك والسيطرة عليه.

يدور موضوع السيناريو حول المال، حيث تطلب من صديقك الذي كنت قد أقرضته بعض المال بأن يرد الدين، ولمزيد من الفعالية لابد وأن يؤدي الصديق دوره في إطار من الغضب حتى تتدرب على مواجهة المواقف العدائية وتتمكن من التعامل معها.

قبل قراءة السيناريو، تخيل وجود حاجز "الجردول شيلد" من حولك، واحتفظ بتلك الصورة في ذهنك أثناء قراءتك له، ومهما بلغت درجة غضب صديقك، فإن عباراته سترتد بالحاجز الخفي المحيط بك.

كلما تدربت على السيناريو كثيراً، زادت فعالية تطعيمك ضد التوتر، ولو شئت فقم بكتابة السيناريو باستخدام الأدوار الثلاثة لنزاع آخر أو مواجهة أخرى.

أنت: أريد التحدث معك بشأن الأموال التي اقترضتها مني منذ عدة شهور مضت، فلقد اتفقنا على سداد الدين خلال ستة أسابيع، ولكنني لم أستلم شيئاً منك بعد.

الصديق: ستة أسابيع؟ لقد حسبت أنها ستة أشهر! فأنت تدرك وضعي الحالي المتردي، فلقد استلمت لتوي وظيفتي الجديدة، ولدي الكثير من الديون التي يتعين عليَّ سدادها. لا يمكنني حقاً تصديق أنك تضغط عليَّ هكذا "متعصباً" لقد ظننت أنك صديقي.

المدرب: حسناً. فلتبق هادئاً، إنه يحاول التأثير عليك، ولكنني أستطيع السيطرة على الأمر والبقاء هادئاً. إنني بحاجة للإصغاء جيداً مع عدم اتخاذ أي موقف دفاعي. خذ نفساً عميقاً.

أنت: أدرك شعورك بالضغط، ولكنني بحاجة لاسترداد أموالي، لذا فقد يمكننا إعداد جدول للسداد، بحيث لا تشعر بأية ضغوط.

الصديق (بصوت ملؤه الضيق): إن ما سيخفف الضغط هو انصرافك عني! أي نوع من الأصدقاء أنت؟ أتعرف، لقد أسديت إليك الكثير من الخدمات في الماضي، فلماذا تحتاج أموالك الآن في حين أنه يمكنك الانتظار، غير أنني لدي ما يكفي من المطالبين بالديون.

المدرب: لا تثر. ابق هادئاً، فما من شيء يجدي في الغضب، فهو يتخذ موقفاً دفاعياً للغاية، كما أنه يحاول إشعاري بالذنب، وإنني لبحاجة للاستعانة بأسلوب تحطيم الرقم القياسي والسيطرة على غضبي، فإذا فقدت صوابي، فسيتدنى مستوى هذه المحادثة سريعاً.

أنت: بوسعي حقاً تفهم شعورك بالضيق، فأنا أعرف جيداً شعور من يمر بضغوط مالية، لأنني أمر شخصياً بتلك الأزمة لذا أطالبك برد الدين. لقد حاولت أن أكون متفهماً ومتعاوناً عندما أقرضتك المال في بداية الأمر، فلننظر إن كان بوسعنا وضع جدول للسداد بحيث يمكنك الالتزام به، ويفي في ذات الوقت بمتطلباتي.

الصديق: (وقد تملكه الغضب، صارخاً) أنت لا تفهم أي شيء. إنني سأجن إثر الضغوط التي أتعرض لها، وأنت تعلم ذلك، والآن تطالبني أيضاً بمسألة المال هذه!

المدرب: قطعاً أحتاج لاستراحة، وإلا سأفقد صوابي، وهو الأمر الذي لا أرغب في حدوثه، فلألتزم الهدوء. اعتبره كفاصل نحتاجه لكسر هذا السكون.

أنت: لا يمكننا الخوض في جدال، كما أنني أرفض الشجار معك. دعني أسترح لبعض الوقت حتى نتمكن من جمع شتات أنفسنا، سأتوجه إلى الحمام وأعود بعد خمس دقائق أو ما شابه، وعندئذ سنتوصل إلى حل.

الصديق: حسناً، قد تكون مصيباً.

المدرب: رائع. سيغير رأيه بعد انتهاء الاستراحة.

أنت (بعد مرور خمس دقائق من الاستراحة): حسناً، فلنعقد اتفاقاً على المكوث هادئين، وإنني لعلى يقين من قدرتنا على التوصل إلى حل لهذه المشكلة، فلسنا مضطرين لخوض أية محاولات، إذ يمكننا فعل ما هو أفضل من ذلك.

الصديق (بصوت يتخلله البكاء): إنني أشعر بالفظاعة حيال ذلك، كما أنك تشعرني بالذنب، لقد كنت أعتقد أنك ستتفهم توقفي، فأنا في أمس الحاجة لشراء ملابس وأحذية جديدة للعمل الجديد الذي استلمته، غير أنني مطالب بسداد بعض الفواتير الأخرى، ولست محتاجاً بالتأكيد للمال مثلي في هذا الوقت.

المدرب: لا تتخذ موقفاً دفاعياً ولا تعتذر أو تبرر، فهو مدين لي بهذه الأموال، وأنا غير مسئول عن تمويل حياته الجديدة، خذ نفساً عميقاً ولا تتح له الفرصة لأن يخيفك. استعن بأسلوب تحطيم الرقم القياسي.

أنت: أدرك مدى كراهة تلك المحادثة، فهي مبغضة إلي أيضاً، وأعتقد أنه لمن المهم لصداقتنا أن نجد حلاً لتلك المشكلة، فالأمر يتعلق ببعض الترتيبات الخاصة بمجال العمل، وليس للشئون الشخصية دخل في ذلك، لذا فدعنا أولاً نتفق على ميعاد لبدء سداد الدين، ومقدار ما ستدفعه على أقساط، وبمجرد أن نتوصل إلى اتفاق سيشعر كلانا بتحسن.

الصديق: (بتردد ولكن أقل غضباً): حسناً، فلن أتمكن من سداد المبلغ كله دفعة واحدة، فأنت بحاجة لأن تكون صبوراً معي. سأبذل قصارى جهدي بيد أن نفقاتي الجديدة قد بلغت ذروتها حقاً.

المدرب: لتكن مرناً، فمن الواضح أنه حزين منزعج، فلا تزد من الأمور سوءاً بالاستهزاء من "نفقاته الجديدة". قم فقط بإبداء حل ينم على الاحترام.

أنت: حسناً، فلنجلس ونحاول وضع جدول سداد يناسبنا معاً، وإنني لواثق من أننا سنجتاز تلك الأزمة، فأنا أعلم أن تراكم الديون أمر سيئ، كما أنه لا يطيب أيضاً أن أطالبك بسداده وأنت صديقي، ولكننا نستطيع إصلاح الأمر. دعنا نحاول التوصل إلى حل؛ حيث إننا لا نبغي الشجار.

إن أهم جزء من التدريب هو "الإصغاء" لأفكار "اهدأ" الخاصة بك، وتدريب نفسك على الإبقاء على المناجاة الداخلية أثناء الشجار أو المواجهة.

ملخص اليوم الثامن عشر

- تخيل الحاجز "جردول شيلد" الذي يحميك من عدوك ويدفع عنك أفعاله العدائية. تخيل وأصغ إلى "المدرب بجانب كتفك" واحرص على مناجاته لك بعبارات اهدأ؛ حتى تستطيع السيطرة على نفسك وكتمان غضبك أثناء المواجهات.
- تعلم عبارات اهدأ الذاتية للمراحل المختلفة من المواجهات حتى تتمكن من رصد غضبك وسيطرتك على الشجار.
- تدرب على سيناريو التطعيم ضد التوتر بذكر دور المدرب، إما بصوت هامس أو من خلال المناجاة بلا صوت، وكذلك الأدوار الأخرى بصوت مرتفع. لاحظ كيف يحميك التدريب المستمر، ويقلل من حدة التوتر الذي تشعر به.

حل مشكلة مع صديق، لا لصديق

كثيراً ما يعرض عليك الأصدقاء والأقارب مشكلاتهم لأنك كنت دائماً تسعى لإرضاء الناس منذ فترة بعيدة، والسبب الرئيسي لفعلهم هذا هو توقعهم أنك ستحل جميع المشاكل وتدير جميع الأزمات وتحل المعضلات من أجلهم، لقد أوجدت هذا التوقع من خلال أفعالك الماضية.

وبوصفك رجلاً قد عوفي من إرضاء الناس، فإنك تحتاج إلى تعليم الذين يفدون عليك بمشكلاتهم، أن يتوقعوا استجابة مختلفة وأصح من جانبك.

رتب أولويات الأشخاص الذين ترغب في مساعدتهم بشدة

لعلك لا تزال ترغب يقيناً في مساعدة الذين تحبهم وتهتم بهم في حل مشاكلهم، ولكنك لا يمكنك الاستمرار في حل مشاكل كل شخص طيلة الوقت؛ فبعض الناس سيتوجب عليهم مساعدة أنفسهم فحسب.

ويعتمد القرار الأخير تجاه مدى ما تقدمه من مساعدات لحل مشاكل الناس في معظم الأحوال، على ظروف كل مشكلة، فلا تزال بالطبع هناك قائمة صغيرة لأشخاص في حياتك ستفعل من أجلهم أي شيء لحل أي مشكلة تواجههم تقريباً.

اكتب قائمتك التي ينبغي أن تكون قصيرة جداً، في مفكرتك تحت عنوان "أشخاص أرغب بشدة في مساعدتهم" ولو أنهم يصلون إلى عشرة أو خمسة عشر شخصاً، فإن قائمتك مرة أخرى، تضم أعداداً أكثر مما ينبغي، وتذكر أن قائمتك ينبغي أن تضم النخبة، ألا وهم الأشخاص الذين

يمثلون شيئاً خاصاً في حياتك، وهم الذين ترغب في الحفاظ على وقتك وطاقتك من أجلهم إذا احتاجوا حقاً لمساعدتك في الأزمات أو غيرها من مشاكل الحياة الأخرى.

ضع في حسبانك أنك عندما تشتت نفسك محاولاً حل مشاكل الآخرين، ممن ليسوا ضمن قائمة النخبة أن ربما أنقصت من قدرتك –وسهولة منالك– لمساعدة أولئك المقربين منك في حالة احتياجهم فجأة إلى مساعدتك.

والناس الذين تضمهم قائمة النخبة يقدرونك أيضاً ويحبونك، وعندما يراك من في قائمة النخبة مرهقاً ومستنزفاً من مساعدة الكثيرين من الآخرين في حل مشكلاتهم، فإنهم يكونون –وهم الذين يتمتعون بأهمية خاصة لديك وترغب حقاً في مساعدتهم– أقل ميلاً إلى اللجوء إليك بسبب العبء الثقيل الذي يرونه يثقل كاهلك فعلاً.

عندما يطلب صديق مساعدتك في مشكلة

في المرة التالية عندما يأتي لك صديق أو قريب بمشكلة، ستحتاج إلى سيناريو مختلف لاستبدال استجابتك المعتادة اللاإرادية، وبالطبع، فإن استجابتك القديمة كانت تتمثل في تقبل العبء تلقائياً، كما لو كان يخصك، أما استجابتك الجديدة، فستكون أحد بديلين:

١. قل لا. تعاطف مع مشاعر الشخص، ولكن دع المشكلة لصاحبها، حيث تنتمي إليه، وتمن له حظاً طيباً، وعبر عن ثقتك في قدرته على تسوية الأمور، وكن مستعداً لقول "لا" إذا طلب منك صديقك المساعدة بشكل مباشر، أو

٢. اكسب الوقت للتفكير في القدر الذي تريده للانخراط في مساعدة الشخص في حل المشكلة، وإنك لتعرف بالفعل أسس كسب الوقت من خلال تدريبك السابق، وهي:

أ. اعترف وتعاطف مع مشكلة الشخص الآخر.

ب. لا تقطع التزاماً أكثر من القول بأنك تحتاج إلى وقت للتفكير في المشكلة.

ج. تعهد بمعاودة الاتصال بالشخص في غضون فترة قصيرة نسبياً، وكن محدداً بقدر الإمكان للموعد، أو لتوقيت تقريبي للعودة إلى الشخص.

قول "لا" لصديق لديه مشكلة

إليك فيما يلي مثالين لكيفية تحويل المسئولية عن حل مشكلة وردها إلى الشخص "صاحبها" اقرأ هذه بصوتٍ عال، واكتب طريقة أو طريقتين إضافيتين لتحويل المسئولية عن حل مشكلة شخص آخر بعيداً عنك:

- "من المفهوم حقاً أن هذا يثير قلقك، ولكني أعرف أنك ستجد وسيلة لحل المشكلة".
- "آسف جداً لكون هذا يحدث لك، ويمكنني أن أتخيل مدى التعاسة التي تشعر بها (بسبب الموقف) وآمل حقاً أن تتحسن الأمور معك في أسرع وقت ممكن".

وإذا رغبت فإن بإمكانك كتابة بضعة سيناريوهات أخرى بمعرفتك مستنبطة من حياتك أنت، وعندما تمارس هذه السيناريوهات، فمن المهم ألا تعتذر أو تبالغ في تفسير سبب عدم إقدامك على حل المشكلة للشخص الآخر، ولك كل الحق في الاحتفاظ لنفسك بمشكلاتك الخاصة وفي مساعدة من تضمهم قائمة النخبة القصيرة الخاصة بك.

ضع في حسبانك أنك بمجرد الإصغاء فحسب تؤدي شيئاً نافعاً لشخص يعاني مشكلة.

"كسب الوقت" للاستجابة لصديق لديه مشكلة

إليك فيما يلي ثلاثة أمثلة لـ "كسب الوقت" عندما يأتيك صديق أو شخص آخر لديه مشكلة:

- "أقدر أنك منزعج، وأنك تريد مني مساعدتك في هذه المشكلة، وإنني لأحتاج إلى بعض الوقت للتفكير في الطريقة المثلى لمساعدتك. سأعود إليك في غضون (يوم/أسبوع)".
- "أعرف أن هذه المشكلة تبدو طاغية لك. دعني أفكر في الطريقة المثلى لمساعدتك. إنني أحتاج للنظر في التزاماتي الحالية، وسأعود إليك في غضون يوم".
- "يمكنني أن أشعر بمدى الإزعاج الذي يسببه لك هذا، وأعلم أنك تحتاج إلى بعض الحلول لهذه المشكلة. دعني أفكر فيها لمدة يوم أو يومين، ثم نعاود الحديث".

مرة أخرى يمكنك أن تكتب مزيداً من السيناريوهات لكسب الوقت، فسوف يعينك هذا لو أن لديك أشخاصاً معينين/مشكلات معينة بذهنك.

مارس سيناريوهات "كسب الوقت" كي تعتاد عليها بما يكفي لاستخدامها في المرة التالية عندما يطلب منك شخص مساعدة، وترغب في التفكير بمقدار ما تريده من مشاركة.

نموذج حل المشاكل ذو الخطوات السبع

من أكثر الأمور فائدة، بحيث يمكنك الاستعانة به لمساعدة صديق في حل مشكلة، طرح أسلوب هيكلي يتسم بالمنطقية والفعالية، وكما سترى لاحقاً، فإنك تستطيع استخدام النموذج لتحديد مدى ما ترغب فيه من مشاركة شخصية في العملية الفعلية لحل المشكلة، وإليك الخطوات السبع لحل المشاكل بفعالية:

١. عين المشكلة كقرار يجب اتخاذه.

٢. ادرس كافة الحلول البديلة المحتملة.

٣. اجمع المعلومات ذات العلاقة في إطار زمني معقول.

٤. وازن بين مميزات وعيوب كل بديل.

٥. اختر أفضل البدائل (أو أخفها ضرراً).

٦. نفذ قرارك.

٧. قيم فعالية الحل، معرفاً المشاكل الجديدة كقرارات يجب اتخاذها (ارجع للخطوة رقم واحد).

اختيار مدى ما تقدمه من مساعدة

بوسعك الآن اختيار واحد من ثلاثة مستويات أو ثلاث درجات للمشاركة في حل مشكلة شخص ما، وينبغي أن يكون المستوى الثالث أو الأعلى للمشاركة قاصراً على ما تضمه قائمة النخبة الخاصة بك، وإن هدفك حتى في المستوى الثالث ليتمثل في حل مشكلة أصدقائك أو أقاربهم معهم أو من أجلهم.

وإليك ثلاثة مستويات من المشاركة وكيفية تنفيذ كل منها:

المستوى ١: صديقك بمفرده، وذلك أدنى مستويات المشاركة التي ترسم فيها حدوداً واضحة فتقول: "هذه مشكلتك التي يتوجب عليك حلها. يمكنني أن أكون متعاطفاً معك، ولكن ليس بوسعي حلها معك أو من أجلك". إليك السيناريو الأساسي لما تفعله بعدما يطلب منك شخص مساعدة:

- عاود الاتصال بصديقك/قريبك/زميلك.
- أعد ذكر المشكلة لبيان إصغائك بعناية.

◆ تعاطف مع مشاعر الشخص (على سبيل المثال: "أعرف مدى انزعاجك").

◆ اذكر بوضوح وحزم أنك لا تستطيع فعل ما هو أكثر من إسداء النصائح الأساسية لحل المشكلة، متصلاً في غضون أسابيع لمعرفة كيفية سير الأمور، فمثلاً:

"قد يكون من المفيد لك التوجه إلى معالج أو استشاري"

"من الأفضل أن تبحث عن أكبر قدر ممكن من الأفكار المحتملة لحل المشكلة، ولتحاول ألا تقيم ما هو فكرة جيدة، وما هو ليس كذلك قبل دراسة كل بديل قد تصل إليه. أطلعني على كيفية سير الأمور".

"في بعض الأحيان أجد أن من المفيد كتابة مميزات وعيوب حل بعينه؛ حتى أتمكن من النظر إليه بموضوعية، اتصل بي هاتفياً لتطلعني على كيفية سير كل شيء".

المستوى ٢: فكر مع صديق: هنا، أنت تقدم مساعدة بتجديد المشكلة والتفكير مع صديقك. أعط الشخص "منحة" النموذج ذي السبع خطوات مشجعاً إياه، ويشتمل السيناريو الأساسي على ما يلي:

◆ عاود الاتصال بالصديق.

◆ أخبر الشخص بنموذج الخطوات السبع وكيفية عمله.

◆ اعرض مناقشة المشكلة و/أو دراسة الحلول البديلة المحتملة، ولكن أقصر مشاركتك صراحة على المناقشة والدراسة فحسب.

◆ انتزع نفسك من ظروف حل المشكلة، محولاً المسئولية إلى الطرف الآخر عن جمع المعلومات وتقييم البدائل والوقوف على حل وتنفيذه.

المستوى ٣: حل المشكلة مع صديق. اعرض المساعدة والمشاركة في عملية حل المشكلة بأكملها مع الشخص الآخر (سيفيد هذا في تعليم ومعاونة أطفالك).

ملحوظة: هذا مستوى عالٍ جداً من المشاركة، ينبغي الاحتفاظ به لقائمة محدودة من الأشخاص ممن يتمتعون بأهمية خاصة لديك، ولكن حتى مع

هؤلاء فأنت لا تضطلع بمسئولية حل المشكلة أو تسوية الأزمة، فهـذا سـلوك لمرض الإرضاء، وأنت لم تعد تمارسه، وإليك سيناريو المستوى الثالث:

- عاود الاتصال بالشخص.
- اعرض التعاون مـع الشـخص علـى مـدى العمليـة ذات السـبع خطـوات بأكملها.
- وضح اشتراكك في العملية على أن تكون المسئولية النهائية والعرفان لحـل المشكلة على الشخص الآخر، لا عليك.
- تأكد من أن الشخص الآخر يتولى مسئولية الاختيار النهائي للحل.
- اقصر مشاركتك في تنفيذ الحل على دور المعاون لا على دور أساسي.

ملخص اليوم التاسع عشر

- اقرأ وتعلم طريقة حل المشاكل ذات السبع خطوات.
- قم بإعداد قائمة قصيرة في مفكرتك بصفوة الأشخاص الـذين ترغـب في تقـديم المسـاعدة لهم في حياتك، حيال المشاكل التي يواجهونها.
- مارس كسب الوقت لك كي تفكر في مدى مشاركتك.
- مارس مستويات المشاركة الثلاثة بعد معاودتك الاتصال بالشخص.
- كن على وعي بالكلمات ونبرة الصوت وطريقة الحديث، مع الحرص على ألا تبـدو في كلامك نبرة اعتذار أو شعور بالذنب لعدم تسوية كل شيء من أجـل الآخـرين، وتـذكر أن هدفك هو الشفاء من مرض الإرضاء مع إبقاء نفسك كصديق أو فرد في الأسـرة يتسـم بالطيبة والتعاون.

اليوم ٢٠

تصحيح الافتراضات الخاطئة



ستتعلم اليوم كيفية اختيار تنبؤاتك حول ردود أفعال الآخرين حينما تتصرف بشخصيتك الجديدة كمعافى من مرض إرضاء الآخرين.

ففي الماضي كنت تميل كثيراً إلى احتمال غضبهم منك ورفضهم أو هجرهم لك إذا ما فشلت في إرضائهم أو الامتثال لرغباتهم، فعلى الأرجح أنك قد شعرت بالارتياح الآن لدى معرفتك أن أحداً لم يعمد إلى العنف أو محاولة إخافتك للامتثال له حينما رفضت القيام بطلبه، ولا حتى استنكر فعلتك أو هجرك.

ثق بأسرتك وأصدقائك، فإن كل من يحبونك ويهتمون لأمرك سيدعمون جهودك، وسيتأقلمون مع الواقع الجديد طالما أنك لم تنزلق مجدداً إلى عادتك القديمة، فضلاً عن تجاوزهم عن أي ردود أفعال وقتية قد تنتابهم من جراء التغير الحادث فيك، كما أنهم سيظلون على حبهم لك.

وتأكد أن التخلص من مرض الإرضاء هو أفضل شيء يمكن القيام به من أجل الجميع على المدى البعيد، إذ سيحترمك الآخرون بشكل كبير عندما تبدي لهم احترامك لنفسك.

ولكي تتغلب على مخاوفك، ستحتاج إلى رباطة الجأش لاختبار تنبؤاتك.

- **بمرور الوقت، ومع التأكد المستمر من زوال مخاوفك التي لا أساس لها من الصحة، فإن قلقك سيذوب إلى أن يختفي تماماً.**

التأكد من صحة افتراضاتك

اختبر تنبؤاتك: قم بتقسيم صفحة جديدة –بصحيفتك الخاصة– إلى ثلاثة أعمدة، على أن يكون العمودان الأيسر والأيمن واسعين، بينما يضيق العمود الأوسط، بحيث يكفي لكلمة "نعم" أو "لا".

ضع العمود الأيسر تحت عنوان "تنبؤات" والأوسط تحت "نعم/لا" أما الأيمن، فتحت عنوان "النتائج الفعلية".

اختر أحد التصرفات من القائمة التالية، مما ستلتزم باتباعه خلال الأسبوع القادم:

١. رفض طلب، دعوة، خدمة... إلخ.

٢. تفويض مهمة أو وظيفة أو عمل ما.

٣. طلب المساعدة.

٤. سؤال أحدهم الكف عن أداء شيء يزعجك، ثم اقتراح سلوك بديل عليه.

٥. الاستماع إلى مشكلة أحدهم، دون إسداء أية نصيحة أو محاولة حلها، ولكن الإعراب عن تعاطفك معه.

٦. التعبير عن انفعال سلبي لشخص ما (مثل الغضب، الإحباط، النقد، الاستنكار) ثم اقتراح شيء بناء عليه للتغيير.

٧. تقديم عرض مقابل وفق شروطك حيال طلب يستهدف وقتك وجهدك.

وتعرض القائمة سبعة سلوكيات مما قد تدربت عليه في بعض الحالات أو حرصت عليه في حياتك، ولو لم تكن قد انتهيت بعد من مهمات التفويض أو الرفض خلال تدريب الأيام السابقة، إذن فقد حان الوقت الآن للقيام بذلك.

احرص على القيام بأحد السلوكيات غير الإرضائية حتى يتسنى لك اختبار تنبؤاتك حول تبعات أفعالك الجديدة.

عندما تختار أحد السلوكيات من القائمة، طوِّعه فيما يتوافق مع الموقف الذي تتعرض له مع أحد الأشخاص، فلنفترض على سبيل المثال أنك اخترت سلوك "طلب المساعدة" ثم ضعه في هذا السياق:

"سأطلب من زوجي المساعدة في إعداد نفسي لمراجعة الأداء بالعمل؛ حيث إنني أحتاج لمساندته بالقيام بدور المدير كي أتمكن من طلب علاوة منه، وأخيراً، أضف تنبؤاتك:

"أعتقد أن زوجي سينزعج ولن يتوافر لديه الوقت لتخليصي من توتري وقلقي، إذ سيصبح نافد الصبر غاضباً، إذا ما طلبت منه القيام بالدور، بل وربما يفرض تأديته".

وبالطبع فإن الخطوة التالية خطيرة، فيتعين عليك القيام بالسلوك، ثم اختبار تنبؤاتك من خلال ملاحظة التبعات.

إذا كانت تنبؤاتك صائبة ودقيقة، اكتب كلمة "نعم" بالعمود الأوسط، وإن لم تكن كذلك فاكتب "لا" ودون في العمود الأيمن ما حدث بالضبط وكل ما قد قيل.

قد لا تكون واثقاً من رد فعل الطرف الآخر، فمثلاً ينتابك الخوف (ومن ثم تتنبئين) من احتمال انزعاج زوجك وغضبه، ومع ذلك، عندما تسألينه بالفعل يوافق على أداء الدور ويقضي معك ساعة من الزمن في إعداد نفسك للتهيؤ لطلب علاوة.

ومن الواضح أن تنبؤك السابق لعدم موافقة زوجك كان خاطئاً، ولكن افرضي أنك لا تزالين تجهلين رد فعله، فبما أنك تخشين احتمال انزعاجه وغضبه، فقد تشعرين بذلك من خلال سلوكه.

إذا لم تفهمي رد فعله، فاستوضحي منه، وعندئذ يكون بمقدورك استغلال الفرصة لشكره على مساعيه للوقوف بجانبك، كما يمكنك في ذات الوقت أن تطلبي منه وصف مشاعره حينها، فهل كان حقاً منزعجاً وغاضباً؟ قد تعلمين أنه كان على العكس من ذلك تماماً إذ سره استماعك إلى نصائحه ومنحه الفرصة لمساعدتك.

استمر في اختبار تنبؤاتك: لابد من استخدام صحيفتك لتسجيل تنبؤاتك والنتائج التي توصلت إليها، كلما قمت بأحد السلوكيات التي تنم على شفائك من مرض الإرضاء.

ثمة غرضان من وراء استمرارك في تدوين تنبؤاتك والنتائج الفعلية في النهاية، أولهما، أن تدريب اختبار التنبؤات سيعينك على استمرارك في الالتزام بسلوكياتك الجديدة التي اكتسبتها بعد الشفاء، وعليه فإنك ستؤدي تلك السلوكيات الجديدة مراراً وتكراراً على مدار الوقت.

الغرض الثاني، فهو إيجاد الدليل الدامغ لإثبات عدم صحة معتقداتك الإرضائية؛ حيث إن تطوير تلك المعتقدات المتأصلة حيال علاقاتك بالآخرين قد تستغرق سنوات طويلة، كما أن عمراً بأكمله لن يكفيك لإدراك عدم اضطرارك الإبقاء على مرض إرضاء الآخرين بغية التمتع باحترام وحب كل من يهمك في حياتك، وهكذا فتعد صحيفة اختبار تنبؤاتك بمثابة مفتاح تجميع البيانات الفعلية التي تثبت عدم صحة تنبؤاتك السلبية.

بطاقات مطبوعة لتذكيرك بدوام السيطرة

لقد أصبحت الآن على مشارف الانتهاء من خطة الواحد وعشرين يوماً، وستحتاج على مدار تلك الخطة، إلى أن تذكر نفسك بشكل دائم بالسيطرة على نزعاتك الإرضائية.

يستعين المدرسون ببطاقات مطبوعة للصق مادة الرياضيات وتعريف الكلمات وكافة المهارات الأخرى التي تعتمد على الحفظ بأذهان الطلبة ذوي الذاكرة الضعيفة، لذا فاعتبر نفسك لا تزال بالمراحل التطورية الأولى من شفائك.

ومثلما يحفظ الطفل الصغير جدول الضرب، ستحفظ أنت أيضاً قواعد شخصيتك الجديدة، الألفاظ والجمل التي تعينك على تذكر حقيقة كونك شخصاً معافى من مرض الإرضاء، وعدم امتثالك لاحتياجات الآخرين، وسيتعين عليك لصق القواعد الجديدة بذهنك حتى تصير جزءاً منك.

ولكي تصنع بطاقاتك الخاصة، ستحتاج إلى قلم مصنوع من اللباد، بالإضافة إلى مجموعة من البطاقات مقاس ٣×٥ ولابد من أن تكون جميع البطاقات موحدة المقاس، كما أنك لن تحتاج إلى قلب البطاقة لكشف الإجابة.

وإليك قائمة بخمسين لفظاً وجملة لوضعها ببطاقات، وستجد بعضها ذا مغزى دون البقية، وعلى أية حال، فستكون فكرة صائبة أن تتضمن بطاقاتك كافة الوحدات الخمسين.

قد تضيف بطاقات جديدة لمجموعتك في أي وقت، فكلما تمكنت من إعداد المزيد، زادت خبرتك في إعدادها، ويعد من المناسب استخدام الكلمات والجمل التي تذكرك بكيفية تحولك من شخص حريص على إرضاء الآخرين إلى معافى من هذا المرض وقادر على إدارة حياتك.

كلمات وجمل للبطاقات المطبوعة

١. قل "لا"

٢. استراحة

٣. تفويض

٤. القليل من الفظاظة لا بأس به

٥. أحتاج للشعور بالرضا عن نفسي

٦. الوقت

٧. وضع حدود

٨. اهدأ

٩. تحكم

١٠. الإصغاء إلى مدربي

١١. المشاكل كالتحديات

١٢. احترام الذات

١٣. حاجز الجردول شيلد الخاص بي
١٤. طريقة السبع خطوات
١٥. العد إلى عشرة
١٦. اتخاذ خيارات جيدة
١٧. مرونة
١٨. أعيش حياتي كما يحلو لي
١٩. لا "للضروريات"
٢٠. تحطيم الرقم القياسي
٢١. الاسترخاء
٢٢. أسلوب الساندوتش
٢٣. أنشطة محببة
٢٤. تنفس
٢٥. الرضا عن النفس
٢٦. الاختبار الفيصل
٢٧. اختيار إحدى القوائم
٢٨. وقاية ذاتية
٢٩. الشفاء على خطوات قليلة
٣٠. معافى من مرض الإرضاء
٣١. التصرف كما لو كنت معافى من مرض الإرضاء
٣٢. تنفس الاسترخاء
٣٣. النزاع البناء
٣٤. الغضب المناسب
٣٥. مقياس غضبي
٣٦. إعداد الإجراء الذي يجب اتخاذه عندما يبلغ غضبي نقطة معينة
٣٧. الغضب المقطوع
٣٨. توفير الوقت لحل المشاكل
٣٩. توقف واهدأ
٤٠. أنا لست كما أفعل وأتصرف
٤١. اعتن بي أيضاً
٤٢. من المكن الاستغناء عني
٤٣. التحلي بالشجاعة كي يتم التغيير
٤٤. أعجب بنفسي
٤٥. أحترم نفسي
٤٦. خيارات
٤٧. ما من ذنب
٤٨. التدريب
٤٩. التطعيم ضد التوتر.
٥٠. إن العناية خياري.

تفقد البطاقة المطبوعة: خلال الشهر القادم ولمدة ستة أسابيع، ستحقق أقصى استفادة ممكنة من مراجعة وتفقد بطاقاتك مرة يومياً على الأقل، إذ يمكنك حملها معك على أن تطلع عليها بين الحين والآخر أثناء يومك، كما يمكنك وضعها فوق طاولة صغيرة بجوار فراشك كي تتفقدها جميعاً كل ليلة.

وإن ما يهم حقاً لهو أن تظل يقظاً للمفاهيم الدلالية التي قد غيرت حياتك للأفضل، فكلما تقدمت في مفهومك الجديد كمعافى من مرض الإرضاء، قد تجد أحداث يوم ما تنطبق على بطاقتين أو ثلاث من بطاقاتك، والتي من المحتمل أن تتغير ألفاظها وجملها في يوم آخر.

ولعلك تقوم بإعداد أكثر من مجموعة بطاقات حتى يتسنى لك استخدامها متى احتجت، إن شئت، والإبقاء على حالة من الوعي الشديد باتخاذ الخيارات السليمة، والتخلص من عاداتك الإرضائية القديمة يعد أفضل وقاية لك من الانتكاسات.

بعد حوالي شهر إلى ستة أسابيع من الآن ربما تشعر بتمام حفظك لكلمات وجمل البطاقات، وستظل مستفيداً منها، بتكرار مراجعتك لها بانتظام مرتين أو ثلاث مرات أسبوعياً.

جلسات تقوية: استمر في تطبيق خطتك

من المهم أن تستمر في تطبيق البرنامج من خلال أداء الأنشطة الموضحة من اليوم الأول، حتى اليوم العشرين. خصص جلستين أو ثلاثاً أسبوعياً لتكرار التدريبات والأنشطة التي ساندتك وغطت نقاط ضعفك.

انتظم في أداء الأنشطة المفضلة وتدريبات الاسترخاء قدر الإمكان؛ حيث إنها يجب وأن تدرج ضمن روتينك اليومي.

تستطيع الآن استشعار الأنشطة ذات النفع الأكبر لك ولعاداتك، فبينما تشترك -بلا شك- مع مرضى الإرضاء في الكثير من السلوكيات فإن في متناولك أيضاً أسلوب خاص يعرف ببرنامج مرض إرضاء الآخرين.

إن أكثر العادات الإرضائية ترسخاً فيك هي تلك التي عمدت إلى تكرارها كثيراً، فلا تتوقع أن تصبح تلقائياً ذا خبرة في التفويض أو الرفض مثلاً، لمجرد ممارستك تدريباً أو اثنين؛ وإنما بالتدريب المتواصل ستتمكن من تضمين عاداتك الجديدة في روتين حياتك اليومية.

راجع ملخصات جميع الأيام بخطة الواحد وعشرين يوماً، فهي بمثابة رسائل تذكيرية بكافة التدريبات والتعليمات المباشرة في كل جزء من البرنامج، أما الاستفادة القصوى فستحصل عليها بتكرار كافة التدريبات في نهاية الأمر استمرار جلسات التقوية لعدة أشهر.

إذ ستعينك تلك الجلسات على صقل مهاراتك التي اكتسبتها، وكذلك التأكيد على التغييرات المهمة التي قد أحدثتها، فكلما دعمت سلوكك الجديد زاد تأصل وسائلك الجديدة في التعامل مع نفسك ومع الآخرين.

ملخص اليوم العشرين

- اختبر تنبؤاتك في غضون السبعة أيام المقبلة من خلال الالتزام بأحد السلوكيات، أو القيام بإجراء وقائي، مثال: تفويض مهمة ما، رفض طلب، التنفيس عن انفعال سلبي.
- دون ما خططت للقيام به، ثم تنبأ برد فعل الطرف الآخر حيال فعلتك هذه.
- ارصد المعلومات الخاصة بخبرتك، فسجل ما إذا كانت تنبؤاتك صحيحة أم خاطئة، ومن ثم سجل كل ما حدث بالتفصيل.
- قم بإعداد مجموعة مكونة من خمسين بطاقة مطبوعة، تحمل كافة الكلمات والجمل المذكورة آنفاً، والتي هي مفتاح شفائك من مرض الإرضاء، أضف إلى تلك البطاقات أية كلمات أو جمل ذات قيمة لك؛ كي تساعدك على التنبه لخياراتك الجديدة كشخص معافى من مرض الإرضاء.
- تفقد بطاقاتك مرة يومياً على الأقل لمدة شهر أو ستة أسابيع، على أن تراجعها مرتين أو ثلاثاً على الأقل في الأسبوع منذ ذلك الحين فصاعداً، كما أن أفضل وقاية من الانزلاق مجدداً إلى العادات القديمة هو تنبهك لكيفية تحول شخصيتك.
- راجع ملخصات العشرين يوماً السابقة، ثم خصص جلستي تقوية أو ثلاثاً أسبوعياً لتكرار التدريبات والأنشطة الخاصة بالبرنامج.

اليوم ٢١

احتفل بشفائك



إن اليوم هو أول أيام حياتك الجديدة كشخص معافى من مرض الإرضاء. تهانيّ! لقد اجتهدت طويلاً في هذا البرنامج، وتستحق الاحتفال في النهاية، فحدد يوماً بحيث يكون في خلال شهر من الآن بقدر الإمكان، ثم خصصه للاحتفال بنفسك ومكافأتها على الإصلاح الشامل الذي أجريته.

◄ **للاحتفال بشفائك، خطط لقضاء يوم في سبيل إرضاء وإسعاد نفسك.**

متع نفسك بقضاء يوم رائع، فاعلاً كافة الأمور التي تشعرك بالاسترخاء والسعادة، ثم حدد "الأنشطة" التي تثير إعجابك بشكلٍ ملحوظٍ وأنفق ما شئت من مالك، فأنت تستحق ذلك.

وأياً كان ما قد اخترت القيام به، فاحتفل بهذا اليوم متأملاً مدى التغيير الذي أحدثته على نفسك، ومدى القيمة التي اكتسبتها إثر شفائك من هذا المرض، وتذكر أن رضاك عن نفسك هو أهم تأكيد على نجاحك تمنحه لنفسك.

قياس التغييرات التي أحدثتها

أعد سؤال نفسك مجدداً: "هل أعاني من مرض الإرضاء؟" مثلما حدث في الفصل الأول؛ ثم قارن بين رصيدك الحالي والرصيد السابق عندما شرعت في قراءة الكتاب. وانتبه كيف أن سلوكياتك وأفكارك ومشاعرك (مثلث مرض الإرضاء) قد تيقظت وأصبحت أكثر وعياً. وبالطبع، يحتمل أن يكون المجال لا يزال يتسع لمزيد من التطور، وتلك أنباء مثيرة؛ لأنك تعي الآن كم هو مفيد أن

تتعامل مع المشاكل كتحديات وأن تضع خططاً فعالة لتطورك الذاتي ونموك الشخصي، وكما قال رجل الصناعة هنري كاسر "طالما اعتبرت المشاكل فرصاً لتصنيع الملابس".

تطوير مجموعة مساعدة

إن مصدر المساعدة التالي ذا الأهمية والفعالية القصوى في شفائك هو الآخرون، فتحدث إلى أصدقائك وزملائك لاكتشاف خبراتهم في مرض الإرضاء.

وكما يفيد القول المأثور "ساعدني كي أساعدك" فإذا كنت تعرف أشخاصًا لا يزالون واقعين في شباك مرض الإرضاء، فلعلك تشد من أزرهم كي يحدثوا تغييراً بحياتهم، ومن ثم سيصبحون مصدر تدعيم لك.

والمهتمون بك حقاً سيعينونك لكي تظل في حالة صحية ونفسية أفضل، لذا دلهم على سبيل مساندتك، واسألهم المساعدة بشكل مباشر، حيث إن تلك الأفعال خير دليل على شفائك.

إن الأشخاص ببرامج الاثنتي عشرة خطوة يتصلون بأفراد مجموعة المساندة الخاصة بهم كلما شعروا بتعرضهم للانتكاسة، لذا فاتفق مع أحد أصدقائك أو أقاربك، ولا سيما إذا كان معافى من مرض الإرضاء أيضاً، على أن تتصل به كلما انتابك شعور بالانزلاق مجدداً إلى عاداتك القديمة.

وإن أمكنك بشكل منتظم مقابلة فريق المساندة ستجد ذلك مفيداً للغاية، واحرص على أن تتم المقابلة في جو من المرح والارتياح، محدداً موعدها شهرياً في وقت الغداء -مثلاً- نظراً لملاءمته للكثيرين، لعلك تنظم مقابلة غير رسمية بعشية أحد الأيام شهرياً بمنزل أعضاء المجموعة على نحو متناوب.

وإن عضويتك في مجموعة تتفهم وتتعاطف مع تجربتك وسيلة شديدة الفعالية في إعانتك على إحداث تغيير شخصي.

موقع diseasetoplease.com

إن لمفهوم مجموعة المساندة بعداً جديداً تماماً في عصر الإنترنت، فالموقع الإلكتروني diseasetoplease.com يعتبر بوابتك لدخول عالم المعافين من مرض الإرضاء، والذين بوسعك تبادل المساعدة معهم.

ويمكنك من خلال هذا الموقع أيضاً أن تدعم كل من سقط في شرك مرض الإرضاء، وإن تبادل الخبرات واستفادة الآخرين من معرفتك سيدعم من شفائك ويشد من أزرك.

وكذا سيفعل الموقع أيضاً من خلال إسداء النصيحة وتوجيه الأسئلة والأجوبة، والأنشطة والتدريبات الإضافية لتدعيم الذات، وبعض الاقتراحات الأخرى للسيطرة على مشاكل الإرضاء، فضلاً عن بعض المعلومات الأخرى. أتمنى أن تزور الموقع باستمرار، وتشارك فيه.

اكتب رسالة إلى نفسك وافتحها في حالة ارتدادك إلى المرض

اجلس الآن واكتب رسالة إلى نفسك، على أن تفتحها حينما تشعر بارتدادك إلى عاداتك القديمة.

لا تفزع إذا ما حدثت لك انتكاسة، فلقد كنت –قبل هذا البرنامج– ملتزماً بإرضاء الآخرين لسنوات طويلة، بل وربما لمعظم حياتك أو حياتك كلها، فلا تشغل نفسك بالمثالية والتفكير بطريقة هدامة، فلست بحاجة لأن تكون مثالياً كي تشفى من المرض.

وإذا كنت قد غيرت بعضاً من أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك الأساسية والتي تمثل مثلث مرض الإرضاء، إذن فإنك على الطريق الصحيح نحو شفاء دائم، ولكنك قد تنزلق أثناءه وتجد نفسك توافق على القيام بشيء ما رغم رفضك إياه، أو توافق على بذل الكثير من الجهد من أجل شخص عزيز أو مؤسسة جديرة بالاهتمام.

ومع ذلك، فإن العطاء والكرم سمتان فيك، وهذا أمر طيب.

ولكن ينبغي عليك تذكر حدودك الجديدة؛ إذ لن تنقلب هفواتك خلال الأشهر الأولى من العلاج إلى نكوص تام نحو مرض الإرضاء، ما لم تسمح له بالحدوث.

إن وعيك بكيفية تفكيرك وشعورك وتصرفك يعني ملاحظتك لتلك الهفوات وقت حدوثها، لذا فلا تخطئ بالحط من قدر نفسك وقتها، أو توجيه النقد اللاذع إليها.

ولكن بدلاً من ذلك، فض الرسالة التي تكتبها لنفسك الآن، والتي يجب وأن تتضمن ألفاظاً مكتوبة بلغة لبقة وحازمة في الوقت نفسه، كما يتعين عليك تذكير نفسك في هذه الرسالة بمدى العبء وعدم الشعور بالسيطرة على حياتك اللذين شعرت بهما حين نهش المرض حياتك الماضية.

استعن ببعض الأمثلة لتوضيح مدى فظاعة الطلبات التي كانت ملقاة على عاتقك في الماضي، وارجع إلى أجوبتك الأصلية عن أسئلة الفصل الأول، ثم اشرح التأثير السلبي لكونك

مريضاً بالإرضاء، واحرص كذلك على تذكير نفسك بأن التعامل بلطف مع الآخرين لا يقيك بالضرورة دوماً من معاملتهم السيئة لك، بل إنه يزيد من صعوبة فهم وتبرير تلك المعاملة السلبية، واعلم أن إيمانك بحسن المعاملة الدائمة التي يلقاها اللطفاء سيجعلك عرضة للشعور بالذنب، وإلقاء اللوم على نفسك، وكذلك للشعور بالاكتئاب.

والآن اسطر رسالة إلى نفسك كي تنبهها إذا ما ارتدت لمرض الإرضاء ثانية؛ إذ إنك لا تريد استئناف عادة الإرضاء السلبية، كما أنك لا تود الوقوع في شرك الشعور بالذنب وعدم الملاءمة المستمرة، واللذين قد خلفهما مرض الإرضاء، وعملت جاهداً للتخلص منهما.

لقد شعرت بقيمة كسب الشعور بالرضا عن النفس؛ حيث جاهدت لتحرير نفسك من نير إرضاء الآخرين وإخضاع الجميع ليكونوا مثلك، فاكتب في الرسالة أنك تعتمد على نفسك للإبقاء على تلك الانتصارات العزيزة، مذكراً إياها بأن التغلب على مرض الإرضاء يتم على خطوات صغيرة -خطوة كل يوم- ولكن الحصيلة النهائية تأتي على صورة تغييرات كبيرة، بل وتحولات شاملة.

ولو انتكست، فإنك تحتاج ببساطة إلى التنبه، والعودة مجدداً إلى الشفاء، وتوفير خيارات جيدة، عندما تعترض مشكلة الإرضاء طريقك في المرة القادمة، فقد يتحول الخطأ إلى مجرد غلطة إذا ما تم التغاضي عنه أو تكراره، لذا يجب التعلم من أخطائك. أخبر نفسك بذلك في الرسالة.

توجه مباشرة إلى البطاقات المطبوعة وجلسات التقوية، وإذا كنت قد انتكست، فمعنى هذا أنك بحاجة لتوخي الحذر كي لا تجد نفسك منزلقاً مرة أخرى إلى حياتك القديمة التي طالما أشعرتك بالتعاسة وعدم الأمان والإرهاق.

احرص في الرسالة على تذكير نفسك بتفقد الموقع diseasetoplease.com على الإنترنت، والاستفادة من كافة المعلومات والنصائح والتدريبات الملحقة به، وإذا شعرت بالارتياح من ذلك، فبوسعك تبادل تلك الرسالة مع مجموعة المساندة الخاصة بك، أو مع رواد الموقع.

وبوسعك أن تستمر في مساعدة الآخرين ممن يعتنون بك من خلال مشاركتهم قصتك وعرض تجاربك وخبراتك في التغلب على مرض الإرضاء.

ملخص اليوم الحادي والعشرين

- احتفل بشفائك من مرض الإرضاء.
- حدد يوماً -أو جزءاً منه- لمكافأة وإمتاع نفسك.

- طوِّر مجموعة مساعدة مكونة من عدد من المعافين من المرضى -أو من يشرعون في العلاج- كي تتبادل معهم القصص والخبرات، والمساعدة والنصيحة.
- احرص على زيارة موقع الإنترنت بانتظام للإبقاء على شفائك.
- اكتب رسالة إلى نفسك، على أن تفتحها وقت ارتدادك مجدداً إلى المرض. لا تنشد المثالية؛ حيث إنك من المحتمل أن تنزلق إلى السلوك الإرضائي بين الحين والآخر، ولكن انتبه إلى انتكاستك، وتعلم من أخطائك، وألزم نفسك بإصلاح أي ضلع من أضلاع مثلث مرض الإرضاء -الأفكار، المشاعر، السلوكيات- حتى تجد نفسك على الطريق الصحيح من جديد.



بعض الأفكار النهائية



إنني لعلى ثقة تامة بأن انتهاءك من هذا الكتاب يعد بداية لحياة جديدة تشعر فيها بمزيد من السعادة مع نفسك وفي علاقاتك مع الآخرين، حيث إنك عوفيت من مرض الإرضاء، فزادت سيطرتك على حياتك كما زاد وعيك بقدرتك الشخصية على إحداث تغيير. لقد تعرفت الآن على عملية تحديد أي شيء بشخصيتك تود تقويمه أو إصلاحه، وكذلك كيفية اتباع خطة نظامية للتخلص من العادات الذميمة، والتحلي بأخرى أفضل منها، فإذا كنت قد تخلصت من مرض الإرضاء الجاثم، إذن فبإمكانك التحكم في أي مظهر آخر من مظاهر شخصيتك، سلوكك، المظهر الخارجي، العادات الصحية، العلاقات، الأفكار أو المشاعر، التي لا تشعر حيالها بالرضا.

لقد أرشدتك في مستهل هذا الكتاب إلى أحد الأقسام الثلاثة، ومن ثم على خطة الواحد وعشرين يوماً، فإذا لم تكن قد أخذت بنصيحتي، إذن فقد حان الوقت الآن لتعود أدراجك وتقرأ كل ما تغاضيت عنه، فسيستفيد مرضى الإرضاء من قراءة الأقسام الثلاثة جميعها، عادات ومشاعر وطرق إرضاء الآخرين، وينبغي عليك ألا تخدع نفسك.

إن معايشة -وليس قراءة فقط- عملية التغير الشخصي أمر يبعث على القوة والسلطة، وإنني إذ أهنئك على برهنة التزامك ونظامك وشجاعتك -وهي أمور ضرورية في التغلب على مرض الإرضاء- أحضك على حماية حالة الشفاء الجديدة التي تعيشها، خاصة من أي شيء وأي شخص يحاول دفعك للعادات القديمة مجدداً.

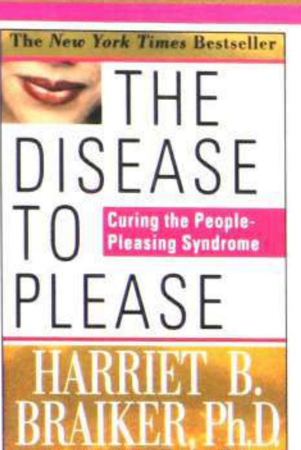
مارس التدريبات وانتبه لنواياك الجديدة للعناية بنفسك واختيار ما تود قضاءه من احتياجات الآخرين، فاستبدل بعادة إرضاء الآخرين خيارات جديدة قوامها العناية بنفسك والآخرين أيضاً.

نبذة عن المؤلف

كانت الكاتبة د/هاريت برايكر -صاحبة الكتب الأكثر رواجاً- أخصائية نفسية متمرسة ومستشارة إدارية لأكثر من خمسة وعشرين عاماً في لوس أنجلوس، ومؤلفة للعديد من كتب علم النفس، التي حققت نجاحاً مذهلاً، كما أنها تعد من أكثر الخطباء شهرة على نطاق واسع في شتى المجالات، وبالأخص في التجمعات النسائية والنقابات، ولقد شاركت بتحرير أحد الأعمدة بمجلتي المرأة العاملة Working Women ولير Lear، فضلاً عن كتابتها للعديد من المجلات النسائية المحلية، وبالإضافة إلى ما سبق، فقد حصدت الكاتبة جوائز عديدة عن الكثير من كتب البحث والمنشورات الأخرى، ولقد ظهرت د/برايكر كثيراً بالعروض المحلية مثل برامج أوبرا، عرض اليوم، لاري كينج، الحياة مع رجيس وكاثي لي، مجلة الساعة، سونيا على الهواء NBC للأخبار المسائية مع توم بروكو والـ CNN.

ماذا في كونك ساعياً وراء إرضاء الآخرين؟ الكثير!

كما يتم رؤيته في عرض اليوم



«كتاب مذهل.. إذا كنت تعاني من أجل معرفة أين ومتى وكيف ترسم خطاً فاصلاً بين رغباتك ومتطلبات الآخرين، فاشتر هذا الكتاب»

كاي ردفيلد جايمسون،
المؤلف الأكثر رواجاً لكتاب بال قلق، وليل طويل.

إن الساعين وراء إرضاء الآخرين ليسوا مجرد أناس لطفاء يذهبون إلى أقصى حد من أجل إرضاء الآخرين. فهؤلاء الذين يعانون من داء إرضاء الآخرين هم أناس يقولون «نعم» عندما يرغبون حقاً في قول «لا». فبالنسبة لهم نجد أن الرغبة الجامحة في نيل تأييد الآخرين تكون كالإدمان. فمخاوفهم المرضية من الغضب والمواجهة تجبرهم على استخدام «اللطف» و «إرضاء الآخرين» كتمويه للدفاع عن النفس.

فالسعي وراء إرضاء الآخرين يفجر الأسطورة القائلة بأن «إرضاء الآخرين» يمثل مشكلة حميدة. وتقدم د. هاريت برايكر ذائعة الصيت والضيفة الدائمة لبرنامج «أوبرا» خطوات واضحة وإيجابية وعملية وسهلة التنفيذ نحو الشفاء من هذا الداء. وكساع لإرضاء الآخرين تطلب الاستشفاء من هذا الداء، ستجد في النهاية أن الطريقة المتوازنة في الحياة، أخذاً الآخرين في اعتبارك واكتسابك التأييد لذاتك، هي أوضح السبل نحو الصحة والسعادة.



د. هاريت بي. برايكر مر عليها حتى الآن أكثر من ٢٥ عاماً وهي تعمل كعالمة نفس إكلينيكية ومستشارة إدارية في لوس أنجلوس. من بين كتبها السابقة الأكثر رواجاً كتاب نمط المرأة المتميزة. يمكنك زيارة د. برايكر على موقع www.diseasetoplease.com